

CLASES MEDIAS Y DESARROLLO *en* AMÉRICA LATINA

ALICIA BÁRCENA

NARCÍS SERRA

Editores



NACIONES UNIDAS



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaria-Geral
Ibero-Americana



Las opiniones expresadas en este libro, que no ha sido sometido a edición formal de las Naciones Unidas, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las organizaciones involucradas.

LC/L.3240

ISBN: 978-84-92511-23-5

© Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL),
Santiago de Chile, 2010

© Fundación CIDOB, Barcelona, España, 2010

Todos los derechos reservados.

Diseño de portada: Ximena Ulibarri
Diagramación de interior: Vesna Sekulovic
Impreso en Chile

Índice

PRESENTACIÓN

<i>Alicia Bárcena y Narcís Serra</i>	7
--	---

CAPÍTULO I

Clases medias en América Latina:

sujeto difuso en busca de definición.....	11
---	----

Martín Hopenhayn

1. Clase media como sujeto y no sujeto 13
2. Criterios de medición: lo relativo y lo absoluto en la clase media..... 18
3. Cómo ha cambiado la clase media desde una perspectiva
combinada de ingresos y estratificación laboral..... 23

CAPÍTULO II

La clase media y el proceso de desarrollo económico:

evidencia internacional para 130 países	39
---	----

Andrés Solimano

1. Introducción..... 39
2. Roles de la clase media y definiciones..... 43
3. Variables económicas y sociales y la clase media:
resultados empíricos..... 45
4. Análisis de las correlaciones..... 52
5. Conclusiones finales 62

CAPÍTULO III

Vulnerabilidad y resiliencia de la clase media en América Latina 71

Alberto Minujín

1. Introducción..... 72
2. Clase media. una mirada global 75
3. La clase media en América Latina 80
4. Empobrecimiento y desigualdad en los tiempos
del auge del neoliberalismo en América Latina 82
5. Las dimensiones de la vulnerabilidad 87
6. No contaban con mi astucia.
Resiliencia de los sectores medios 112
7. Políticas para las clases medias..... 115
8. Comentarios finales 134

CAPÍTULO IV

Vulnerabilidad de las clases medias en América Latina.

Competitividad individual y posición social..... 143

Manuel Mora y Araujo

1. Introducción..... 143
2. Las clases medias 146
3. La vulnerabilidad de la clase media..... 150
4. La situación en el mundo de hoy y en América Latina 156
5. El caso argentino en contraste con otras
sociedades latinoamericanas 159

CAPÍTULO V

Políticas públicas y clases medias: el caso brasileño 173

Murillo de Araújo

1. Economía y sociedad en el Brasil de hoy 173
 2. En busca de la clase media 177
 3. Algunas tendencias..... 183
 4. Política, elecciones y clases medias 187
 5. Consideraciones finales..... 189
- Anexo: Encuesta sobre las clases medias en la Cámara de Diputados..... 198

CAPÍTULO VI

Valores e ideología: el comportamiento político y económico

de las nuevas clases medias en América Latina 201

Rolando Arellano Cueva

1. Introducción..... 201
2. Las clasificaciones tradicionales de nivel social en América Latina... 202
3. Los problemas del uso de la clasificación por NSE..... 204
4. Los tipos de clase media en América Latina 208

5. Las características específicas de la nueva clase media divergente....	214
6. Las orientaciones políticas.....	222
7. Las orientaciones sociales.....	224
8. Las orientaciones de consumo	226
9. Recomendaciones políticas.....	229
10. Recomendaciones para el consumo	231
11. Reflexiones finales.....	234

CAPÍTULO VII

Juventud, clases medias y educación en América Latina:

la evidencia en PISA	237
----------------------------	-----

Pablo Zoido

1. Introducción.....	237
2. ¿Cuál es el desempeño del sistema educativo para la clase media en América Latina?	239
3. ¿Qué papel desempeña la educación privada?	243
4. Conclusiones.....	255

Presentación

Alicia Bárcena

Secretaria Ejecutiva de la CEPAL

Narcís Serra

Presidente de la Fundación CIDOB

Las clases medias pueden jugar un papel crucial en la modernización y democratización del Estado, así como en el desarrollo de las políticas públicas. Debe hacerse hincapié, sin embargo, en las particularidades propias de este estrato de la sociedad latinoamericana, ya que dichas clases medias difieren substancialmente de las europeas y norteamericanas. Así, por ejemplo, mientras en dichas regiones la ampliación de las clases medias supuso la reducción de la inequidad y la mejora en el nivel y la calidad de la educación, en los países de América Latina no se ha observado una disminución de las desigualdades y las mejoras en educación han sido de tono menor. Las políticas económicas desarrolladas por los gobiernos latinoamericanos durante las décadas de los ochenta y noventa, de marcada impronta neoliberal, no comportaron la reducción de la pobreza ni de las desigualdades sociales.

Del mismo modo, a la hora de comparar las clases medias entre los países de América Latina también encontramos una considerable heterogeneidad, lo que dificulta la definición de este estrato social y la

aplicación de iguales medidas para su consolidación y mejora del bienestar. Por un lado, las clases medias en el cono sur sufrieron con más intensidad la crisis económica de la década de los ochenta y, como consecuencia, se constató una movilidad descendente y una mayor vulnerabilidad que desembocó en la aparición de los denominados “nuevos pobres”. Este nuevo estrato social se caracteriza por su bajo nivel de ingresos, a pesar de poseer importantes activos sociales, humanos y culturales sólo comparables con los grupos de mayor nivel de renta. Por el otro, en otros países de la región como México o Perú, la consolidación de las clases medias fue más significativa, aunque su vulnerabilidad radica en su informalidad y su distancia respecto al Estado y a la institucionalidad pública.

En lo que parece ser el principio del fin de la gran crisis económica y financiera que ha hecho tambalear los cimientos mismos del sistema económico mundial y durante la cual la región ha mostrado una inusual fortaleza, es momento para que América Latina ponga como eje central de sus políticas públicas el tema de la igualdad y así rentabilice el crecimiento económico experimentado durante los últimos años. Se hace necesario un nuevo impulso en políticas públicas referidas a la macroeconomía, la política industrial, la protección social, la educación, la salud, la reforma fiscal o las pensiones. Estas políticas, entre otras, deben reforzar la cohesión social y facilitar la movilidad social ascendente. Y esto sólo será posible si los gobiernos latinoamericanos apuestan por políticas públicas universales y no segmentadas por estratos sociales.

Un elemento fundamental para la estabilidad de las clases medias, así como para la promoción de un proyecto social incluyente, es la universalidad de los servicios públicos básicos. Facilitar el acceso universal a sistemas sanitarios y educativos de calidad, y a un sistema de previsión y pensiones sostenible supone uno de los principales mecanismos para conseguir que el gasto público contribuya a reducir la persistente desigualdad de la renta en la región. Asimismo, el Estado debe tomar la iniciativa para disminuir la importante brecha que lo separa de la ciudadanía, en general, y de la clase media, en particular.

Las clases medias tienen la percepción de ser soportes, con su renta y con su gasto, de gran parte de los servicios públicos, mientras que luego tienen que buscar en el sector privado la calidad en la educación y la salud. Los gobiernos latinoamericanos deben enfrentar esta creciente brecha y facilitar la emergencia de iniciativas propias de las clases medias. Debe redefinirse la relación que se establece entre el Estado y sus instituciones, por un lado, y la sociedad latinoamericana, por el otro, para conseguir que ésta

sea más inclusiva, participativa y democrática. En este punto, reconstruir los debilitados pactos fiscales que sustentan la relación entre Estado y sociedad en muchos países de la región resulta una tarea necesaria.

La apuesta por la infancia y la juventud constituye, también, una oportunidad única de construir un futuro para la región. No sólo con crecimiento económico, sino fundamentalmente con una sociedad más equitativa. Empleo, educación y conocimiento tecnológico deben ser la base para que el futuro de los jóvenes de hoy sea mejor. Primero, la mejora de la calidad de la educación es fundamental. Por un lado, las políticas educativas deben estar dirigidas a la erradicación del analfabetismo y del abandono escolar y, por el otro, deben permitir una verdadera igualdad de oportunidades en el acceso a todos los niveles de educación, inclusive el universitario. Segundo, el impacto del desempleo y de la informalidad laboral es muy negativo para el desarrollo de los jóvenes. Por este motivo, las políticas de empleo deben tener programas específicos para la inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo. Y, tercero, las nuevas tecnologías no pueden quedar al margen de las políticas de juventud. No sólo se debe trabajar para la producción e innovación tecnológica sino también en el conocimiento de la ciudadanía sobre el uso de las tecnologías a su alcance.

En definitiva, para que América Latina avance hacia una sociedad más cohesionada no es sólo necesario trabajar en la lucha contra la desigualdad y la pobreza, sino que también es preciso trabajar junto a las incipientes clases medias, atendiendo sus necesidades económicas, políticas, sociales y culturales.

Estas y otras muchas ideas, recogidas ahora en este libro, fueron presentadas por destacados ponentes durante el seminario “Las clases medias en América Latina”, celebrado en Barcelona los días 3 y 4 de octubre de 2008, en el marco de la *Agenda de Desarrollo Iberoamericana*. El ADI es una iniciativa compartida de CIDOB, la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que recibe el apoyo de diversas empresas patrocinadoras. Nuestra voluntad es conjugar el debate académico con el debate político. Es decir, a través de un riguroso análisis de la situación económica y social actual en los países de América Latina, se pretende ofrecer recomendaciones políticas que hagan compatible el crecimiento económico de la región con la mejora del bienestar de los ciudadanos latinoamericanos.

Esta publicación es fruto de la voluntad de la CEPAL, SEGIB y CIDOB de continuar difundiendo la *Agenda de Desarrollo Iberoamericana* a un público más amplio. En sus manos tienen el cuarto volumen de esta

colección que reúne las aportaciones y recomendaciones de expertos economistas iberoamericanos para dar un impulso renovado a los procesos de desarrollo social y económico de la región. Tras las reflexiones sobre las políticas económicas y sociales que se han efectuado en los últimos años en la región, publicadas en las monografías “Visiones del desarrollo de América Latina” (2007), “Hacia un nuevo pacto social en América Latina” (2008) y “Reformas para la cohesión social en América Latina” (2009), este volumen pone el acento en otro factor imprescindible para el desarrollo económico y social como es la consolidación de las clases medias latinoamericanas.

Capítulo I

Clases medias en América Latina: sujeto difuso en busca de definición

Martín Hopenhayn¹

Casi todos nos definimos de clase media. De acuerdo a la encuesta Latinobarómetro de 2007, en países como Chile, Argentina y Panamá, prácticamente cuatro de cada cinco entrevistados se consideran parte de esta gruesa capa social, a resguardo de la vulnerabilidad de la pobreza y del escándalo de la opulencia. Curiosa compulsión por percibirse al medio, sobre todo cuando los datos sobre vulnerabilidad social nos muestran que en América Latina el porcentaje de personas cuyos ingresos mensuales son inferiores a 1,8 líneas de pobreza oscilan entre el 38% de la población en Chile y el 85% en Honduras (CEPAL, 2009). ¿Por qué, entonces, el 80% se ve como parte de la clase media?

Esta disonancia entre autopercepción y condición objetiva no es nueva. Muchos quieren verse perteneciendo a la clase media como mecanismo de distinción personal o identidad colectiva; y otros tanto, para no distinguirse ni identificarse. Pocos quieren proyectar una imagen propia ligada

¹ Director de la División de Desarrollo Social, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

a la fortuna sin mérito o al fracaso sin remedio. Una imagen de demasiado afortunado o condenado al fracaso.

Pero esta explicación no agota el misterio. Hay, también, especificidad en la contingencia histórica. Esta última tiene sus rasgos. Una de ellas es que por primera vez en cuatro décadas hemos contado, entre 2003 y 2008, con seis años de crecimiento económico vigoroso y sostenible en América Latina, con fuerte reducción del desempleo y de la pobreza. La memoria opera por contrastes, y probablemente esto hace que el optimismo respecto de la propia situación, y del futuro personal, sea parte de un ánimo generalizado ante la inflexión positiva de la situación social durante la década que se cierra, al menos hasta 2008. Así, si en la autoadscripción de clase influye la percepción respecto de cómo cada cual se ve en comparación con el pasado inmediato, y la confianza respecto de un futuro que encarna el progreso y la movilidad social, no es de extrañar que muchos se vean “mejor de lo que están”, al menos en términos de prosperidad potencial o en comparación con “lo mal que estaban”. De modo que la posición relacional en el tiempo, en cuanto a bienestar *material*, puede determinar una autoadscripción *simbólica* hacia arriba o hacia abajo.

Una segunda consideración tiene relación con cambios en el acceso al consumo que se han dado con particular intensidad en las últimas dos décadas, por efecto del abaratamiento de bienes de consumo y la expansión del crédito fácil, hacia sectores de menores recursos. Si efectivamente el poder adquisitivo constituye un resorte fundamental en la definición o autoadscripción de clase media, por más que los ingresos familiares de los sectores menos favorecidos no hayan tenido incrementos espectaculares (sobre todo hasta 2003), la depreciación acelerada de muchos bienes (como los electrodomésticos, computadoras, autos usados) genera la impresión de progreso y movilidad social. Nuevamente, la comparación del poder de consumo presente respecto del pasado influye en la proyección hacia el futuro y la percepción del lugar que cada cual ocupa en la sociedad.

No es casual, en este marco, el resurgimiento del tema de la clase media en América Latina. Ante el decurso de los ciclos económicos y la difusión del crédito, la llamada “sociedad de bajo coste” (Gaggi y Narduzzi, 2007), las profundas transformaciones del mundo del trabajo y de los sistemas de protección social, parece necesario volver a interrogar cómo se está estratificando la sociedad en el despuntar del nuevo siglo. Pero no solo como curiosidad del conocimiento emerge el tema tanto en la academia como en la prensa. También por las implicaciones que tiene la presencia y el rol de la clase media en el decurso de la sociedad. Surgen allí cuestiones

que no desarrollaremos en este capítulo, pero que se adhieren con fuerza al tema: ¿es la clase media el sujeto clave para promover mayor cohesión social en sociedades fragmentadas como son las latinoamericanas? ¿Cómo involucrar a la clase media en la promoción de un nuevo pacto fiscal que haga posible reasignar recursos y proteger frente a nuevos riesgos? ¿Cuál es el rol de la clase media en el fortalecimiento de la gobernabilidad de las democracias latinoamericanas?

El capítulo que aquí presentamos aborda dilemas epistemológicos y metodológicos que se plantean a la hora de delimitar y cuantificar la clase media en América Latina. Al considerar tales dilemas, optamos por una metodología que permite presentar estimaciones sobre la dinámica de la clase media en un conjunto representativo de países de la región, tomando como referencia el período 1990-2007, combinando un criterio de ingresos con otro de inserción laboral para auscultar los cambios en la estratificación social. Estas estimaciones se basan en una investigación desarrollada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), bajo el título de “Clases medias en Iberoamérica, retrospectiva y nuevas tendencias”, entre mediados de 2008 y mediados de 2009. La investigación refleja una visión cuantitativa y cualitativa de los cambios en las clases medias en diez países de América Latina, y además incluye estudios en profundidad, no necesariamente comparables entre sí, de los casos de Argentina, Brasil, Chile, México y Perú. En este capítulo me referiré a dicho trabajo como Estudio CEPAL-SEGIB.

1. Clase media como sujeto y no sujeto

Para las ciencias sociales la clase media ha ocupado un lugar difuso. En la tradición marxista (Marx, 2001; Poulantzas, 1977) podría entenderse como un no sujeto en la medida que no encarna de manera clara ni los intereses de la clase trabajadora ni de los propietarios del capital, tiene una identidad variable por cuanto no es claro su lugar en el conflicto capital-trabajo y, por lo mismo, no se le puede atribuir un proyecto histórico desde su identidad específica².

² *Grosso modo*, entiendo por sujeto aquí quien no solo posee un lugar determinado en la sociedad, sino también quien se organiza colectivamente en torno a intereses y demandas compartidas y busca incidir, como actor, en el devenir histórico de la sociedad (Touraine, 1987, 1988, 1992).

El *estratificacionismo* define sectores medios por niveles de educación, ingresos y sobre todo por tipos de ocupaciones, para lo que se recurre a diversas clasificaciones (Wright, 1989; Giddens, 1996; Goldthorpe y McKnight, 2004). En esta perspectiva podemos pensar la clase media como sujeto y como no sujeto. En el primer caso sobre todo por ciertos grupos ocupacionales que se asocian a un modo de inserción en la sociedad y una conciencia respecto del lugar que ocupan y su relación con otros lugares: la burocracia pública, buena parte de la administración en el sector privado, el profesorado, profesionales liberales diversos, entre otros. Más aún cuando se trata de sectores que han desarrollado conciencia corporativa y por ello devienen actores específicos en la pugna distributiva y el concierto político. Sin embargo, se torna difusa la línea divisoria si consideramos sectores como el comercio, donde una parte importante se ubica en el sector informal, de baja productividad y con ingresos que pueden situarlo dentro de la pobreza. En el sector administrativo privado, una cosa es ser empleado de banco (un icono del cuello blanco de la clase media), y otra es ser operador de un *call center* o cajera de supermercado, donde la pertenencia a la clase media es más dudosa por nivel de educación, acceso a la seguridad social o actor social que se organiza para diferenciar sus demandas.

La clase media como un sujeto está más clara desde el enfoque de *capital cultural*, *capital social* y *diferenciación de estatus*. Se construye como sujeto según la transmisión y ampliación de privilegios y capacidades que logra gracias al capital cultural y social, y por referentes de pertenencia material y simbólica (Bourdieu, 1979 y 2000).

En América Latina los estudios de clases medias que tuvieron su auge con la sociología de la modernización latinoamericana (entre la década de 1950 y mediados de la de 1970) muestran sesgos divergentes, sobre todo a la hora de determinar la condición de sujeto o actor social. Por un lado la clase media fue pensada como actor de la secularización de valores, de la economía de servicios, de mercados internos ampliados y alianzas políticas entre clases. Tiene, allí, un lugar fuerte como protagonista del desarrollo y la modernización. Pero en esto no hubo consenso dentro de la teoría social de la modernización. El propio devenir político de la clase media ya había sido, a mediados del siglo pasado, captado como contradictorio y oscilante (Germani, en Crevenna, 1950-1951). En *El desarrollo social de América Latina en la postguerra* ya se ponían en duda las virtudes atribuidas a la clase media como actor de alianzas interclases, pivote de la modernización y de la democracia (Medina Echavarría, Faletto y Ratinoﬀ, en CEPAL, 1962). Más bien se la veía como un actor “de

función variable”, ideológicamente mutante (Solari, Franco y Jutkowitz, 1976). El “sujeto” clase media no estuvo claro al calor de estos debates en cuanto a su rol político (conservador o proclive al cambio), su modo de determinar la orientación de la modernización, y su relación con la democracia. Tal vez esto no lo hace menos sujeto, pero sí menos claro.

A partir de la década de los ochenta la clase media, o bien el sujeto-clase media, se ve remecido por cambios profundos. Las reformas económicas y sociales, así como las del aparato estatal y del mundo del trabajo, permearon a los sectores medios con altas dosis de incertidumbre y vulnerabilidad. La volatilidad económica rompió el imaginario de la estabilidad y movilidad que era constitutivo de la imagen clásica de la clase media. El achicamiento de la burocracia estatal, en algunos casos, o el deterioro de sus condiciones y privilegios, en otros, fue parte de la historia. La reformulación de la protección social dejó a la mentada clase media más vulnerable, sin acceder a los magros beneficios de políticas focalizadas en los más pobres, y padeciendo el “descreme” de la privatización de muchos servicios cuya calidad era proporcional a los gastos de bolsillo. La nueva división del trabajo, tanto nacional como internacional, arrojó muchos oficios a la vera de la historia. La competitividad y la productividad se convirtieron en los valores supremos de la nueva fase de globalización, y se volvió obsolescente la norma del “empleo para toda la vida” que también fue parte de la imagen clásica de la clase media.

Por otro lado, las nuevas preocupaciones en la teoría social se orientaron a otros objetos –o sujetos– donde corrientes como el *estratificacionismo* o el marxismo perdieron peso relativo. La precarización laboral y el impacto de la volatilidad económica, con las crisis que golpearon en las últimas dos décadas del siglo pasado, tornaron la mirada hacia los grupos más vulnerables, entre los cuales estaba parte de la clase media que caía en las tenazas de la pobreza y el desempleo. En esta perspectiva, lo que quedaba de clase media en la mira era el “efecto-caída” más que el reposo en la estabilidad. Lejos del sujeto autónomo, dueño de su destino y actor protagónico en las alianzas políticas y la relación con el Estado, las políticas sociales focalizadas en los años ochenta y noventa apenas si lograron ver retazos de clase media desmembrada a los que había que asistir en la desgracia.

Por otro lado, muchos de los intelectuales de izquierda desplazaron su preocupación desde el tema del socialismo y el rol de las clases sociales en la construcción del mismo hacia el de la recuperación –o profundización– de la democracia política en los países latinoamericanos que habían vivido cruentas dictaduras en las décadas de los sesenta y/o setenta, y parte de la

década de los ochenta. La teoría política movilizó toda su energía en aras de contribuir a pensar y consolidar estados democráticos modernos. Esto llevó a una fuerte crítica de comportamientos políticos en que la tradicional clase media era sujeto predilecto de la articulación con el Estado. Clientelismo y prebendalismo pasaron a ser anatemas en el nuevo discurso sobre la democratización y modernización del Estado, dejando a trasmano y en un lugar incómodo a esa clase media que históricamente tenía un perfil más claro en la política: burocracia pública, profesores y otros gremios de cuello blanco. Así, bajo esta óptica, el “sujeto clase media” perdió contornos y prestigios. De una parte, se vio *impugnada* en la crítica a formas “perversas” de articulación entre Estado y sociedad. De otra, se vio *difuminada* por la fragmentación social asociada a un nuevo patrón de modernización y por los efectos de volatilidad propios de la globalización emergente.

La actual década marca, empero, un retorno de este sujeto elusivo a las preocupaciones teóricas y políticas, como también a los medios de comunicación propios de una sociedad que conversa cada vez más consigo misma. En años recientes es habitual encontrar publicaciones tanto académicas como divulgativas que hablan de una nueva clase media “aspiracional” que emerge desde el pozo histórico de la escasez con las bondades del crecimiento económico sostenible (2002-2008), con la acelerada expansión del crédito de consumo hacia sectores de baja renta relativa, con el abaratamiento de muchos bienes que antes eran reservados para sectores de ingresos medio-altos y altos (desde el automóvil hasta el computador, pasando por todo tipo de electrodomésticos). Esta es la afortunada alquimia de elementos que, sumados a una recuperación de la vieja clase media, o parte de ella, que había caído en desgracia con las crisis precedentes, hoy hace que se hable cada vez más de que nuestras sociedades se convierten en sociedades de clase media.

Probablemente, otros elementos refuerzan esta idea y son parte de tendencias de más largo aliento que se fueron incubando incluso en las décadas “oscuras” de fin de siglo pasado. Un promedio de escolaridad que se incrementa sistemáticamente y la expansión de la conectividad y de los consumos culturales potencian la participación de la gente en el intercambio comunicacional a distancia. Se maneja más información, se tienen más opiniones sobre la contingencia política, se diversifican interlocutores y afinidades de pertenencia. A esto podemos llamarle sociedades más autorreflexivas, más interconectadas, con mayor acceso generalizado a bienes simbólicos (Brunner, 1988; García Canclini, 1995; Giddens, 1997). ¿Entraña todo ello una nueva clase media y nuevas categorías para definirla, o

diluye la especificidad de la clase media en atributos que se extienden al conjunto de la sociedad?

Estoy convencido de que la irrupción de la clase media como objeto de investigación, tema mediático y tema político, obedece sobre todo a la combinación de lo anterior: acceso explosivo a mayor consumo de información y mayor comunicación a distancia, y movilidad ascendente en capacidades de consumo material. Nuevamente, la pregunta es si esto lleva a una reconstrucción histórica del “sujeto-clase media”. En parte sí, en parte no. Respecto de lo primero, es cuestión de números: la masa consumidora alcanza un peso relativo y absoluto que transforma el cambio cuantitativo en cualitativo, como reza la vieja dialéctica. Es la gran masa de consumidores simbólicos y, cada vez más, consumidores materiales, que le imprime un inédito dinamismo a la sociedad. Esta masa teje redes porosas de comunicación y gestión, mezcla la cultura popular o tradicional con la profusa gama de la oferta de la industria cultural y aumenta su capital social y cultural.

Estos grandes contingentes sociales llegan, sin embargo, al teatro de la historia, cuando esta declara la muerte o el desmembramiento del sujeto (Bauman, 2001; Beck y Beck-Gernsheim, 2003). Llámese posmodernidad, capitalismo tardío o modernidad avanzada, su exportación a América Latina aterriza, como es tradición, de manera espuria. Produce un efecto de disolución sobre los sujetos colectivos, los valores y los vínculos estables. En este vértigo donde “todo lo sólido se desvanece en el aire”, el sujeto devendría un conjunto de máscaras, personajes, vidas dentro de una vida. ¿Será para tanto? Quizás tenga más fundamento la idea de que la clase media, como todo, tiende a mayor diversificación interna, lo que hace difícil pensarla como un sujeto único. Están las clases medias ascendentes, definidas como aspiracionales; las clases medias consolidadas con mayor capital cultural y patrimonio de activos; las clases medias noqueadas por la volatilidad económica y el nuevo mundo laboral que intentan recuperar el terreno perdido; las clases medias que celebran su acceso a servicios y bienes masivos y las otras que quieren distinguirse en sus estilos, gustos y consumos (o dicho de otra forma: la clase media como *masa*, vs. la clase media como *públicos diferenciados*). En este maremagnum, ¿es más “sujeto” la masa emergente o lo son más los públicos diferenciados?

2. Criterios de medición: lo relativo y lo absoluto en la clase media³

Son estas las cartas en que se juega hoy el lugar incierto de la clase media. Un juego con ruido, por cierto. No es casual que en las encuestas de percepción, casi todos quieren o dicen sentirse parte de este sujeto. Y, por supuesto, el papel inexorable de la ciencia social es preguntarse por los límites y dinámicas de la clase media. ¿Cómo cambió, es proporcionalmente hoy más que hace dos décadas, vamos hacia sociedades de clase media?

En este marco hemos querido situar la referida investigación CEPAL-SEGIB desde los desafíos metodológicos que se plantean cuando se busca cuantificar la clase media, distinguirla por dentro y por fuera, y a la vez captar la película de su metamorfosis. Tarea, por cierto, nada fácil, al menos por dos motivos. Primero, por las endémicas limitaciones de información estadística continua y comparable entre países. Segundo, porque la pertenencia a la clase media es un cóctel con componentes diversos que no necesariamente convergen, sobre todo a lo largo del tiempo y al calor de los cambios. La relación entre tipo de ocupación, ingresos familiares, nivel educativo y perspectiva de movilidad social va cambiando con la nueva división del trabajo, la inestabilidad en los ingresos y la masificación de la educación, entre otros.

Un desafío epistemológico precede a las opciones metodológicas para medir a la clase media, y es la pregunta por el carácter relativo o absoluto en los parámetros. Cuando se recurre a la estratificación ocupacional las categorías son absolutas: ciertas ocupaciones marcan un mundo laboral, pero también social, al que se le atribuye la condición de clase media. El “cuello blanco” es aquí la diferencia y la identidad del trabajo de clase media, aludiendo al empleado no manual. Cuando se delimita por nivel de ingresos, también es posible un parámetro absoluto, dado por un límite inferior, que supone un nivel de consumo con necesidades básicas satisfechas, y un límite superior, que confina a la clase media a algún nivel de austeridad y un umbral infranqueable en estilos de vida. Pero también es posible recurrir a un parámetro relativo: la clase media, por ejemplo, como el universo poblacional ubicado entre los deciles cinco y nueve en la escala de ingresos. Esto último puede ser razonable en promedio para América

³ Agradezco a Javiera Reyes y María Paz Sagredo el apoyo en la información utilizada en este apartado.

Latina, pero es muy distinto el poder de consumo de un chileno que el de un hondureño en el quinto decil.

Operar con categorías ocupacionales plantea varios problemas. Resulta difícil captar los cambios que hacen que ciertos nichos ocupacionales de empleados no manuales enmascaren condiciones laborales que no son congruentes con el supuesto estatus de cuello blanco. Al respecto hay ya un rico debate en la región. Carlos Filgueira (2007) sostenía que los primeros estudios de estratificación social en América Latina privilegiaron los mecanismos de mercado del trabajo y ocupación, y que es necesario introducir el estudio de las diversas formas de capital de las personas y hogares, lo que permitiría dar cuenta de otras diferenciaciones. Méndez y Gayo (2007) destacan las desventajas que tiene aplicar un modelo ocupacional, que tuvo su origen en países industrializados, en América Latina, pues no logra captar las grandes brechas entre el grupo superior y el resto en las sociedades latinoamericanas, que son bastante mayores a la de países con mayor desarrollo relativo, con mercados laborales más integrados y menores brechas salariales. Portes y Hoffman (2007) afirman que si bien los grupos ocupacionales son relativamente homogéneos en las sociedades avanzadas, en los países en desarrollo son más heterogéneos debido a las grandes desigualdades que se observan en la integración de los grupos al mercado. A esto se agrega el altísimo nivel de informalidad laboral en América Latina, que deja fuera de la clasificación a la mitad de la población económicamente activa urbana de la región. Argumentan estos autores, también, que la expansión del sector servicios en los países industrializados no tiene un correlato similar en la región, donde los servicios han tendido a una segmentación mayor, con fuerte externalización hacia empresas especializadas en abaratar el coste del trabajo y precarizar los contratos.

Sin embargo, abandonar el criterio de estratificación ocupacional sería desconocer una referencia central en los estudios sobre clases sociales. Además, si el trabajo remunerado define roles sociales para la mayoría de los latinoamericanos en edad de trabajar (y más aún, con la masiva incorporación de las mujeres al mercado laboral), resignar esta categoría en la definición de clases nos deja con “cojera epistemológica”. Por lo mismo, si de un lado no se debiera absolutizar ocupaciones como definitorias de la clase media, por otro no se puede desdeñar la formación histórica de la clase media, donde los contornos laborales han sido determinantes.

Las dificultades surgidas en el análisis de clases a partir de ocupaciones han llevado a plantearse la alternativa de *nivel de ingresos monetarios*

para delimitar a la clase media. Se trata, aquí, de captar hogares que no son ni ricos ni pobres (Birdsall y otros, 2000). En este marco, no obstante, hay criterios relativos y absolutos de agrupación.

Un estudio (Solimano, 2008) sitúa la clase media entre los deciles 3 y 9 en la línea de ingresos, descomponiéndola en clase media baja (deciles 3 a 6) y clase media alta (deciles 7 a 9). Otros estudios basados en el ingreso relativo limitan la clase media a aquellos hogares cuyos ingresos se ubican entre el 75% y el 125% de la mediana de ingreso del país (Birdsall y otros, 2000, Taylor y otros, 2008). Esto permite comparar el tamaño relativo de la clase media entre países (porque la dispersión respecto de la mediana de ingresos varía), cosa que no puede hacerse cuando se toman los deciles como parámetro, que son siempre una proporción fija de la población. Pero tomar como criterio un rango de dispersión respecto de la mediana de ingresos pasa por alto el problema de la aguda desigualdad en el interior de algunos países. En América Latina, la alta concentración del ingreso en el decil 10 hace que la mediana de ingresos pueda ubicarse muy por debajo del ingreso promedio conforme al PIB per cápita, mientras que en países más igualitarios, como los industrializados, la mediana está más cerca de dicho ingreso promedio. Esto puede llevar a “empobrecer” las clases medias en el resultado, vale decir, a disociar el grupo delimitado del nivel de vida o bienestar que suele atribuirse a dichas clases. Pero por otro lado capta mejor el carácter relativo de la clase media según nivel de desarrollo y estructura distributiva en los países.

Un criterio absoluto de ingresos utiliza como parámetro ciertos rangos de *poder de consumo* como indicador de clase. Banerjee y Duflo (2008) circunscriben la clase media a los hogares cuya paridad de poder de compra fluctúa entre los 2-10 dólares al día (800-3.600 dólares al año), lo que en gran parte de los países estudiados (la mayoría de ellos países en desarrollo) corresponde a los hogares entre el 23% y el 90% de la población aproximadamente. Por cierto, de no modificar tal rango de ingresos, esta clase media estaría más cerca de la pobreza en países industrializados, donde, según estándares del Banco Mundial, la clase media posee ingresos anuales entre los 17.000 y 70.000 dólares.

También puede considerarse la disponibilidad de bienes de uso y consumo de los hogares como un *proxy* de nivel de vida “absoluto”. Pero este criterio conlleva tres problemas. El primero es que el coste relativo de bienes de uso y consumo cambia con el tiempo, y ha cambiado mucho en los últimos años. Por ejemplo, el coste de un ordenador o un teléfono móvil ha descendido vertiginosamente, mientras que los costes de atenciones

en salud o en educación de calidad se han elevado. El segundo es que el parámetro de consumo para determinar un umbral de bienestar cambia con el tiempo, según el nivel de desarrollo y la difusión de bienes. El tercero es que la masificación del crédito lleva hoy a muchas familias a disponer de bienes de uso y consumo muy por encima de la capacidad adquisitiva de sus ingresos efectivos, y con niveles de endeudamiento que colocan un signo de interrogación sobre su bienestar futuro.

Otro criterio es combinar límites absolutos por abajo y relativos por arriba, lo que permite homogenizar el contingente considerado de clase media y facilita la comparación en el tiempo y entre países. Para el caso de Brasil, Marcelo Neri (2008) coloca el corte inferior en la mediana y el límite superior en el noveno decil. En términos monetarios, esto implicó un rango, al momento del estudio, equivalente a un ingreso individual mensual entre 666 y 2.876 dólares.

El estudio CEPAL-SEGIB intenta mediar entre estas distintas opciones. Para ello ha propuesto conciliar las dicotomías entre parámetros absolutos y relativos, por un lado, y criterios de inserción ocupacional y nivel de ingresos, por el otro. Respecto de los ingresos, se ha visto que el criterio de clasificación por deciles de ingresos o por rango de dispersión respecto de la mediana tiene problemas para la región: en el primer caso, porque la diversidad de ingresos entre países hace que la posición relativa no dé grupos homogéneos en capacidad de consumo y acceso al bienestar; en el segundo, porque la mediana por definición varía poco, dada la rigidez distributiva en las economías de la región, de modo que este dato no permite captar el cambio en la capacidad efectiva de consumo. Debido a estas limitaciones, para agrupar por ingresos se decidió cortar de manera absoluta desde abajo, con un umbral mínimo de cuatro líneas de pobreza; y cortar de manera relativa por arriba, con tope para la clase media en el percentil 95 la distribución del ingreso. Esto último puede considerarse un umbral muy alto, pero hay que tener en cuenta que la concentración en el 5% más alto de ingresos en los países de la región es muy elevada.

Con esta agrupación se procuró reducir los problemas de comparabilidad entre países y a la vez captar cambios en el tiempo en ampliación y reducción relativa de la clase media. Pero por otra parte pareció necesario preservar la variable de estratos laborales, que tanto marca la historia de los estudios de estratificación social. Considerando las múltiples taxonomías en esta materia, se optó por incluir en la clase media (estratos laborales) a asalariados y trabajadores por cuenta propia no manuales conforme a una

clasificación internacional vigente⁴, así como a los principales perceptores del hogar con jubilaciones (véase cuadro I.1)

Una aproximación unidimensional –basada solo en el tipo de inserción laboral– es insuficiente para dar cuenta de la heterogeneidad del estrato medio y de sus límites respecto al estrato social bajo, así como su peso relativo en la estructura social. Hemos optado, en el estudio CEPAL-SEGIB, por incorporar la dimensión del ingreso sin dejar de lado la dimensión ocupacional o de inserción en la estructura del empleo, a fin de captar a través del ingreso aspectos relativos al bienestar y acceso al consumo y, al mismo tiempo, incorporar la diferenciación *gradacional-jerárquica* basada en el tipo de inserción en el mercado del trabajo con el fin de examinar algunos de los cambios de la estructura ocupacional de los estratos medios en la región.

Esta distinción permite también captar la dinámica en el tiempo y las diferencias de esta dinámica entre países. El mayor desafío metodológico es combinar el criterio de ingresos con el de estratos laborales. Dada esta

Cuadro I.1
CRITERIO UTILIZADO PARA DELIMITAR LOS ESTRATOS LABORALES

Principales perceptores de ingresos	Estratos laborales		
	Alto	Medio	Bajo
Ocupados			
Empleadores	X		
Trabajadores por cuenta propia			
En ocupaciones no manuales ^a		X	
En ocupaciones manuales ^b			X
Asalariados públicos y privados			
En ocupaciones no manuales ^a		X	
En ocupaciones manuales ^b			X
No ocupados			
Rentistas	X		
Jubilados		X	
Resto inactivos ^c			X

Fuente: elaboración propia.

^a Grandes Grupos 1 a 5 de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO 88 de la OIT.

^b Grandes Grupos 6 a 9 y Grupo 0 de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO 88 de la OIT.

^c Incluye PPIH con ingresos provenientes de remesas, transferencias monetarias de programas sociales y otros ingresos, provenientes del trabajo.

⁴ Las ocupaciones no manuales incluyen: miembros de los poderes del Estado, personal directivo de la administración pública, directores y gerentes de empresas; profesionales, científicos e intelectuales y técnicos y profesionales de nivel medio; empleados de oficina, trabajadores calificados de los servicios y vendedores de comercio. Las ocupaciones manuales: agricultores y trabajadores agropecuarios y pesqueros, operarios, artesanos, mecánicos e instaladores, trabajadores no calificados de ventas y servicios y peones. Véase la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO.

dificultad, se tomó como referente el estatus laboral del principal perceptor de ingresos del hogar (PPIH) como referente de estratificación. Sin embargo, para clasificar al hogar en su conjunto se tomó el ingreso familiar total a fin de distinguir entre estrato bajo, medio y alto de acuerdo al criterio de ingresos. Una vez asentada la metodología, se realizó el procesamiento de encuestas de hogares para un conjunto de diez países de la región, incluyendo los cuatro de mayor población, lo que en términos ponderados implica incluir una vasta mayoría de la población de toda la región⁵.

De este análisis el estudio logró desglosar una amplia batería de información relacionada que muestra la evolución de la clase media en términos de ingresos y ocupaciones, su relación con el capital educativo y las tasas de dependencia, la ampliación de la capacidad de consumo y la heterogeneidad interna de las clases medias. Especial atención se puso a la dinámica de la clase media por tramo de ingresos medios, pero con ocupaciones manuales (PPIH “de clase baja”), con relación a la clase media “consistente” entre ingresos y ocupaciones.

Para todo lo anterior se consideraron dos momentos, idealmente entre 1990 y 2007, pero variando de acuerdo a la disponibilidad de datos por país. En el apartado siguiente se resumen y comentan los resultados del estudio.

3. Cómo ha cambiado la clase media desde una perspectiva combinada de ingresos y estratificación laboral⁶

3.1. Dinámica por ingresos de los hogares

El incremento relativo de la clase media puede inferirse, por otro lado, cuando se considera tanto la dinámica de la pobreza como de la distribución de la riqueza en la región. Como se puede ver en el gráfico I.1,

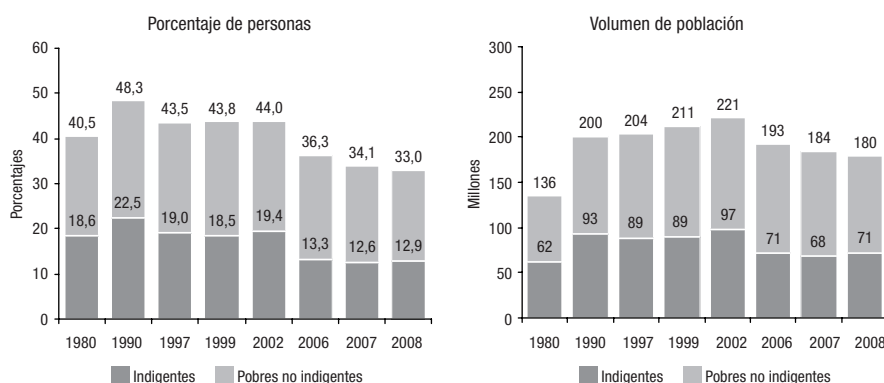
⁵ Los países incluidos en el estudio CEPAL-SEGIB fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, México, Panamá, Perú y República Dominicana.

⁶ Este apartado se basa en la parte de la investigación CEPAL-SEGIB desarrollada por Arturo León, con apoyo de Ernesto Espíndola y Camilo Sémbler, complementado con procesamientos de encuestas de hogares para el Panorama Social 2009 y otros de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL.

en términos relativos, pero sobre todo en términos absolutos, la pobreza medida por ingresos de los hogares se incrementó en el período crítico 1997-2002. Esto debiera implicar, dada la rigidez distributiva y la alta concentración en el decil superior de los ingresos, que la participación relativa de la clase media durante dicho lustro o bien se vio reducida, o al menos no aumentó. Sin embargo, el lustro 2002-2007 muestra una espectacular reversión de la tendencia, pues la pobreza disminuyó su participación del 44% al 33%, mientras que en términos absolutos, el número de pobres bajó de 221 a 180 millones de habitantes (CEPAL, 2009). Esto sugiere un claro “tiraje hacia arriba”. No es casual que el mayor incremento de población en los estratos medios se diera, durante dicho período, en los estratos medios bajos, vale decir, en la entrada a la clase media de población proveniente de grupos pobres o, cuando menos, vulnerables.

La disminución de la pobreza no solo se dio en el período reciente por efecto del crecimiento económico, sino también por una mejora en la distribución del ingreso. Si bien dicha distribución tuvo un deterioro en el período 1990-2002, el período 2002-2008 registró una tendencia claramente inversa que incluso permitió mejorar la distribución del ingreso en la mayoría de los países respecto de 1990 (gráfico I.2). Esto también puede sugerir un desplazamiento no solo absoluto, sino también relativo, hacia la mayor participación de población con ingresos de clase media.

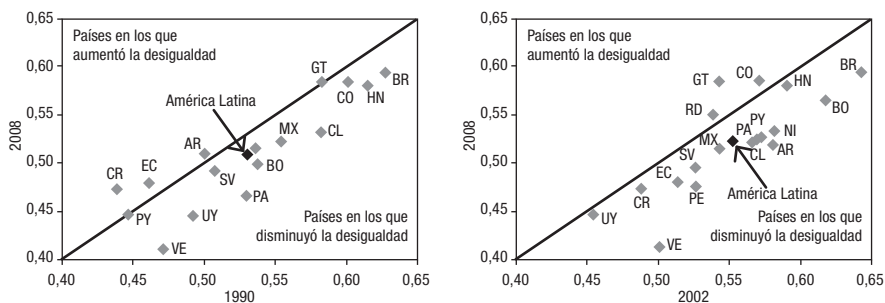
Gráfico I.1
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA POBREZA
Y DE LA INDIGENCIA (1980-2008)



Fuente: *Panorama Social de América Latina 2009*, Santiago de Chile, CEPAL, 2009, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Nota: Estimación correspondiente a 18 países de la región más Haití. Las cifras colocadas sobre las secciones superiores de las barras representan el porcentaje y número total de personas pobres (indigentes más pobres no indigentes).

Gráfico I.2
AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): ÍNDICE DE GINI, ALREDEDOR DE 1990,
2002 Y 2008



Fuente: *Panorama Social de América Latina 2009*, Santiago de Chile, CEPAL, 2009, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Nota: El año de la encuesta utilizada difiere entre países. El período 1990 corresponde a la encuesta disponible más cercana a dicho año, el período 2002 a la encuesta más reciente disponible entre 2000 y 2002, el período 2008 a las encuestas disponibles entre 2004 y 2008. Las coberturas geográficas varían según la disponibilidad de información. La comparación entre 1990 y 2008 usa datos de Gran Buenos Aires para Argentina, Área Metropolitana de Asunción para Paraguay y datos del área urbana para el Estado Plurinacional de Bolivia, Ecuador, Panamá y Uruguay. La comparación entre 2002 y 2008 usa datos del área urbana para Argentina, Ecuador y Uruguay. El dato para América Latina corresponde al promedio simple de los índices de Gini de cada país

Veamos ahora qué arroja el estudio CEPAL-SEGIB. El rango de ingresos de la clase media en dicho estudio se calculó para el último año disponible en cada país y luego se aplicó al año inicial⁷. Previamente, los ingresos en moneda corriente de las encuestas de hogares de cada país y año se expresaron en dólares del año 2000, en valores de poder adquisitivo de paridad a fin de realizar comparaciones en el tiempo y entre los países. En el cuadro I.2 se resumen los límites de ingreso utilizados y se los compara con la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares⁸.

En el cuadro I.2 llaman la atención dos cosas. La primera es que la dispersión entre países es mucho mayor en el umbral superior-relativo que en el umbral inferior-absoluto. Esto es explicable porque el percentil 95 en la distribución de los ingresos varía mucho en poder adquisitivo real según el PIB per cápita del país; mientras que el umbral inferior, de cuatro líneas de pobreza, tiene una variación mucho menor, solo sujeta a ajustes de poder adquisitivo de paridad de 2000.

⁷ Teniendo, como se dijo, como umbral mínimo cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana de cada país, y como máximo el percentil 95 en la distribución de los ingresos.

⁸ Nótese que a cada receptor principal de ingreso se le asocia o le corresponde un ingreso familiar constituido por la suma de los ingresos monetarios (de las tres corrientes indicadas más arriba) de todos los integrantes del respectivo hogar.

Cuadro I.2
VALORES UTILIZADOS PARA CLASIFICAR A LOS HOGARES
SEGÚN ESTRATOS DE INGRESO
(Cifras en dólares mensuales de poder adquisitivo de paridad de 2000)

País	Año	4LP per cápita ^a	Percentil 95 ^b	4LP / Mediana ^c	4LP / Mediana ^d
Argentina ^e	1990-2006	976	4 522	0,65	0,62
Brasil	1990-2007	792	3 397	1,39	0,96
Chile	1990-2006	552	3 569	0,88	0,52
Colombia	1991-2005	969	3 259	1,10	1,09
Costa Rica	1990-2007	687	2 950	0,84	0,63
Honduras	1990-2007	790	1 560	2,51	1,73
México	1989-2006	861	2 850	1,05	0,88
Panamá	1991-2007	514	2 254	0,93	0,65
Perú	1997-2003	681	1 674	1,18	1,30
Rep. Dominicana	1997-2007	887	2 241	0,88	1,11

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

^a Corresponde a cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana de cada país.

^b Corresponde al percentil 95 de la distribución del ingreso de los principales perceptores de los hogares.

^c 4LP como fracción de la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares del año inicial.

^d 4LP como fracción de la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares del año final.

^e Gran Buenos Aires

Lo segundo que hay que destacar, y más relevante para el estudio, es cómo varió la relación entre el límite inferior fijado (cuatro líneas de pobreza) y la mediana de ingresos del país, en el período considerado. En efecto, cuanto más abajo se ubique, respecto de la mediana de ingresos de la sociedad, el umbral mínimo de ingresos de clase media (cuatro líneas de pobreza) más amplio es el contingente relativo de clase media, medido por capacidad de consumo (tomando el ingreso como *proxy* de dicha capacidad). De acuerdo con la estimación realizada por el estudio citado, reproducida en el cuadro I.2, entre los diez países estimados, en ocho de ellos las 4 líneas de pobreza disminuyeron con relación a la mediana, y solo en dos aumentó⁹.

Para el conjunto del período 1990-2007, el crecimiento económico conllevó aumentos importantes del ingreso por habitante y de la capacidad de consumo de los hogares, incluyendo los estratos medio y bajo. Esto supone un desplazamiento significativo de hogares con ingresos de clase

⁹ Se trata aquí de dos extremos de un período muy volátil en la región (entre 1990 y 2007) por lo cual hay que considerar subidas y bajadas dentro del período, sobre todo en países con ciclos muy intensos dentro del período, como son los casos de México, Argentina y Uruguay.

media, tanto de estratos laborales medios como bajos, desde ingresos inferiores a 5.000 dólares anuales por familia hacia ingresos entre 5.000 y 15.000 dólares, y más de 15.000. De manera que aunque la distribución del ingreso solo tuvo una inflexión positiva en el último lustro, es claro el aumento en la capacidad de consumo de hogares del estrato medio y bajo, como se aprecia en el cuadro I.3. Países como Brasil, Chile y Panamá muestran un desplazamiento muy importante de proporción de población que cruzó el umbral hacia arriba de los 5.000 dólares por año, y otros países muestran la misma tendencia aunque en menor proporción (excepto República Dominicana, entre los diez considerados, donde aumentó la proporción de ingresos inferiores a 5.000 anuales entre 1997 y 2007).

El cuadro I.4 ratifica la hipótesis de una dinámica más intensiva de expansión de la clase media “desde abajo”. Se observa allí un fuerte aumento en los ingresos de los hogares de estratos ocupacionales medios y bajos entre 1990 y 2007 o años aproximados, para seis de la región. Si bien el incremento se da en ambos estratos, llama la atención el mayor aumento de participación en ingresos en hogares cuyo principal perceptor de ingresos pertenece al estrato ocupacional bajo (manual). Esto ocurre en cuatro de los seis países considerados.

Esta mirada optimista debe, empero, moderarse al considerar el impacto de las crisis económicas (México después de 1994, Argentina y Uruguay después de 2001), la devaluación educativa (a mayor nivel educativo medio, menor valor relativo de un año de escolaridad adicional en el mercado laboral) y la degradación de parte de los empleos de cuello blanco por “efecto-outsourcing”, entre otros. Birdsall y otros (2000) plantean la precarización de la clase media por su mayor vulnerabilidad a las crisis económicas, la débil protección social, la inestabilidad laboral y la concentración del ingreso en los sectores altos¹⁰. En países como Argentina y Uruguay, donde se dio sobre todo a principios de este siglo una caída violenta en los ingresos medios, o en México para el caso de las crisis de 1994 (y probablemente en la actualidad, con el impacto de la actual crisis), no ha prevalecido una visión tan auspiciosa respecto de la dinámica de las clases medias.

¹⁰ Como se mostró, la concentración del ingreso se revierte moderadamente a partir de 2003 en la mayoría de los países de la región.

Cuadro I.3
AMÉRICA LATINA (DIEZ PAÍSES): CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE
LOS HOGARES SEGÚN TRAMOS DE INGRESO^a Y ESTRATOS LABORALES^b

	Estrato medio	Estrato bajo	Total		Estrato medio	Estrato bajo	Total
Argentina ^c				1990			
Hasta 5 000	5	15	11	2006			
5 001 a 15 000	33	34	32	3	9	6	
Más de 15 000	63	51	58	31	37	32	
				66	54	62	
Brasil				2006			
Hasta 5 000	30	50	40	14	33	23	
5 001 a 15 000	35	36	35	43	47	44	
Más de 15 000	35	14	25	43	20	33	
Chile				2006			
Hasta 5 000	23	41	32	12	20	15	
5 001 a 15 000	43	45	43	36	52	42	
Más de 15 000	35	14	25	53	28	43	
Colombia				2005			
Hasta 5 000	16	20	18	10	26	20	
5 001 a 15 000	39	62	47	33	51	44	
Más de 15 000	45	28	35	58	23	36	
Costa Rica				2007			
Hasta 5 000	10	26	19	9	21	15	
5 001 a 15 000	43	54	49	33	51	42	
Más de 15 000	46	21	33	58	28	43	
Honduras				2007			
Hasta 5 000	27	69	60	20	58	47	
5 001 a 15 000	43	27	30	43	34	36	
Más de 15 000	30	5	10	37	9	17	
México				2006			
Hasta 5 000	11	27	21	8	20	14	
5 001 a 15 000	47	53	50	40	55	47	
Más de 15 000	43	20	30	52	25	38	
Panamá				2007			
Hasta 5 000	17	54	39	12	37	26	
5 001 a 15 000	45	36	40	44	44	43	
Más de 15 000	38	10	21	43	19	31	
Perú				2003			
Hasta 5 000	14	48	37	15	52	41	
5 001 a 15 000	48	41	43	50	40	43	
Más de 15 000	38	11	20	36	8	17	
Rep. Dominicana				2007			
Hasta 5 000	6	19	15	18	37	30	
5 001 a 15 000	36	49	45	39	36	36	
Más de 15 000	58	32	40	43	27	35	

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

^a Los tramos de ingreso se refieren a ingreso anual, en dólares de poder adquisitivo de paridad 2000.

^b Por efecto de redondeo algunas columnas no suman 100 por ciento.

^c Gran Buenos Aires.

Cuadro I.4
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL INGRESO PROMEDIO DE
LOS HOGARES, SEGÚN ESTRATO LABORAL

		Estrato medio	Estrato bajo
Brasil	1990-2007	23	35
Chile	1990-2006	47	49
Costa Rica	1990-2007	41	20
Honduras	1990-2007	12	24
México	1989-2006	15	11
Panamá	1991-2007	10	41

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

3.2. La perspectiva de estratos laborales

Cuando se examina la dinámica de la clase media de los países considerados con el parámetro de inserción laboral, diferenciando sobre todo entre ocupaciones manuales y no manuales¹¹, el peso relativo del estrato medio varía entre los países en función de variables tales como grado de urbanización, nivel educativo medio y nivel de informalidad/formalidad laboral. Hacia 2006-2007, en los diez países seleccionados el estrato laboral medio representaba entre un cuarto y algo más de la mitad de los hogares. El cuadro I.5 muestra, en su segunda columna, el dato más reciente respecto del porcentaje de hogares donde el principal perceptor de ingresos del hogar (PPIH) está ocupado en empleos no manuales. Como es de esperar, los países con mayor proporción relativa son aquellos más urbanizados y con logros educativos medios más altos.

Como se observa en el cuadro I.5, en Argentina y Chile algo más de la mitad de los hogares integran el estrato laboral medio en el año final del período considerado (el 52% en ambos casos); y este porcentaje es medianamente alto en Brasil (46%). En tres de los diez países (Costa Rica, México y Panamá) ese estrato reúne a alrededor del 40% de los hogares; en otros tres (Colombia, Perú y República Dominicana) ronda el 30% mientras que en Honduras incluye a una cuarta parte de los hogares del país. El aumento proporcional entre el principio y el final del período considerado es muy

¹¹ Cabe recordar que el estrato alto comprende a los hogares en que el principal perceptor de ingreso del hogar es empleador o rentista. En todos los países ese estrato representa un porcentaje relativamente bajo. Hacia mediados de la década en ocho de los diez países estudiados el estrato alto no superaba el 6% del total de hogares. En Costa Rica era del 9% y del 8% en Perú.

Cuadro I.5
AMÉRICA LATINA (DIEZ PAÍSES):
HOGARES DE ESTRATOS LABORALES MEDIOS

País	Período	Total hogares ^a		Ranking regional		Calificación del cambio	Hogares con PPIH ^b ocupados	
		Año inicial	Año final	Año inicial	Año final		Año inicial	Año final
		<i>porcentajes^c</i>					<i>porcentajes^d</i>	
Argentina ^e	1990-2006	56	52	1	1	se redujo	37 49	38 50
Brasil	1990-2007	36	46	3	3	creció +	27 32	33 44
Chile	1990-2006	43	52	2	2	creció +	39 52	42 51
Colombia	1991-2005	31	31	7	7	se mantuvo	25 29	24 31
Costa Rica	1990-2007	35	40	4	4	creció	30 36	34 40
Honduras	1990-2007	20	25	10	10	creció	19 23	25 29
México	1989-2006	35	39	6	5	creció	31 35	35 41
Panamá	1991-2007	26	28	8	9	creció	25 32	31 37
Perú	1997-2003	26	28	8	9	creció	24 26	25 28
Rep. Dominicana	1997-2007	25	29	9	8	creció	23 28	27 33

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

^a Incluye a hogares con principal perceptor de ingresos ocupados y jubilados.

^b PPHH Principal Perceptor de Ingresos del Hogar.

^c Porcentajes sobre el total de hogares del país.

^d Los porcentajes del primer renglón están calculados con respecto al total de hogares. Los del segundo renglón, con respecto al total de hogares con PPIH ocupados.

^e Gran Buenos Aires.

alto en Brasil, donde el porcentaje de hogares de estrato laboral medio aumentó del 36% al 46% del total de hogares, y en Chile, con un incremento del 43% al 52%. En la mayoría de los países, el incremento es de cinco o menos puntos porcentuales, mientras que en Argentina desciende del 56% al 52% y en Colombia permanece en un 31%. Además, durante el período considerado casi no varió el lugar relativo de cada país respecto de la proporción relativa de clase media.

Al comparar las cifras mencionadas más arriba y las correspondientes a los hogares en que el principal perceptor del ingreso es ocupado (dos últimas columnas del cuadro) destacan dos cuestiones. La primera es que desde fines de los años ochenta continuó expandiéndose en términos

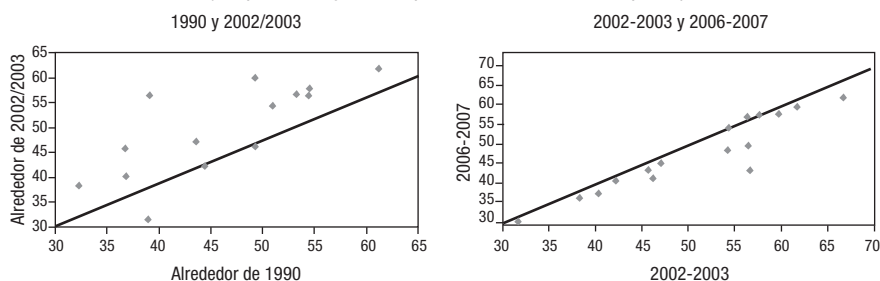
relativos, y sobre todo absolutos, el empleo no manual y las ocupaciones típicas del estrato medio, mayoritariamente asalariadas. Esto guarda estrecha relación con el rápido aumento de la educación secundaria y superior y el crecimiento de las actividades del sector terciario (comercio, finanzas y servicios a los hogares y a las personas). La segunda es el peso variable que tienen dentro del estrato medio los hogares en que el principal aportante es inactivo, y en los que la mayor parte o la totalidad de los recursos familiares provienen de un ingreso por jubilación. La comparación entre la segunda y la última columna del cuadro I.5 permite apreciar que Argentina, Brasil y Chile son los países con una mayor fracción del estrato medio conformado por hogares en que el PPIH es jubilado (14%, 13% y 10%, respectivamente). En Panamá, Colombia y Costa Rica esos porcentajes son menores (8%, 7% y 6%) en tanto que en México, Perú, República Dominicana y Honduras la casi totalidad del estrato laboral medio está conformado por hogares en que el perceptor principal es ocupado¹². En el período considerado entre 1990 y 2006, en Brasil y en Chile una parte importante del aumento del porcentaje de hogares de estrato medio se explica por el mayor número de hogares cuyo ingreso principal proviene de jubilaciones.

Muy distinta se ve la situación si se considera a los jubilados según su nivel de ingresos, dada la violenta caída de ingresos que implica, por lo general, pasar de la categoría de ocupado a la de jubilado. Así, por ejemplo, a mediados de esta década en Argentina y en Chile más del 70% de los hogares de estrato medio con PPIH jubilado integraba el estrato de ingreso bajo, mientras que ese porcentaje era solo del 21%, para ambos países, entre los hogares en que el principal perceptor del ingreso estaba activo.

Un último dato inquietante emerge cuando se considera la elevada proporción de la PEA ocupada en empleos de baja productividad en América Latina, pues un muy alto porcentaje de estos empleos implican ingresos bajos, ausencia de garantías laborales, precario acceso a la protección social y bajo nivel educativo de los ocupados. Como se puede observar en el gráfico I.3 entre comienzos de los noventa y el año 2002 la participación de los sectores de baja productividad en el empleo urbano aumentó de un 47,2% a un 50,8%. A partir de 2002 y hasta 2006-2007 esta tendencia se revirtió, hasta descender a un 48,2% alrededor de 2006. Esta mejora no es muy significativa si se considera el ritmo de crecimiento económico y del PIB per cápita, así como la reducción del desempleo y la pobreza, y la mejora distributiva durante dicho lustro. Además, el dato sugiere que el

¹² Son países de muy baja cobertura del sistema provisional.

Gráfico I.3
POBLACIÓN URBANA OCUPADA EN SECTORES DE BAJA
PRODUCTIVIDAD, ALREDEDOR DE 1990,
2002-2003 Y 2006-2007
(En porcentaje de la población urbana ocupada)



Fuente: División de Desarrollo Económico de la CEPAL, con base en datos de las encuestas de hogares de los países.

empleo de baja productividad todavía mantenía mayor incidencia en 2006 con relación al año 1990. Esto implica niveles muy altos, pues en 1990 la región venía de concluir su “década perdida”, con una situación social claramente deteriorada.

Las brechas en el empleo se hacen aún más evidentes si se considera el ensanchamiento de salarios medios según segmentos productivos. Así, entre 1990 y 2002 los salarios medios de las microempresas cayeron de un 73% a un 62% como proporción de aquellos de la pequeña, mediana y gran empresa, mientras que en el período 2002-2006 la brecha se redujo parcialmente (a un 66%), pero manteniendo una superior a la de 1990¹³.

Resulta algo desconcertante cotejar la información del gráfico I.3 con la del cuadro I.5, que muestra un incremento importante del porcentaje de hogares cuyo principal perceptor de ingresos pertenece a estratos laborales medios. Dicho de otro modo, coexiste la tendencia a un alto porcentaje de la PEA en ocupaciones de baja productividad, con un aumento de la clase media por estrato laboral. Para explicar estas dos dinámicas disímiles, pero simultáneas, es necesario plantear dos consideraciones.

La primera es el aumento en el porcentaje de jubilados como principal perceptor de ingresos de hogares de clase media, tal como se mencionó anteriormente. Con ello, un incremento proporcional de hogares de clase media por estrato laboral se explica por un aumento más fuerte aún de la proporción de jubilados en el total de estos hogares (véase la última columna

¹³ División de Desarrollo Económico de la CEPAL, cálculo según datos de las encuestas de hogares de los países.

del cuadro I.5). Esto implica que una mejor estructura ocupacional con relación a décadas anteriores, combinada con un cambio en la pirámide de edades, podría estar compensando una expansión del empleo de baja calidad, y con altas brechas salariales persistentes, durante las dos décadas recientes.

La segunda explicación es que podría registrarse un aumento durante las últimas dos décadas, en el sector de baja productividad, de empleos no manuales, es decir, considerados de clase media de acuerdo a la clasificación ocupacional, pero cuyos ingresos pueden ser claramente inferiores a las cuatro líneas de pobreza. En el cuadro I.6 (segunda columna) se muestra que, para el total de diez países en el período considerado

Cuadro I.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS):
HOGARES DE ESTRATOS SOCIALES MEDIOS

Pais	Año	Con ingreso medio ^a	De estrato medio con ingreso bajo ^b	Estratos sociales medios	Total de hogares
			(en porcentajes) ^c		(en miles)
Argentina ^d	1990	25	42	67	2 181
	2006	54	20	74	3 134
Brasil	1990	24	22	46	15 825
	2007	26	27	53	33 454
Chile	1990	31	23	54	1 702
	2006	54	16	70	3 645
Colombia	1991	23	20	43	3 012
	2005	23	16	39	4 674
Costa Rica	1990	45	13	58	320
	2007	50	12	62	834
Honduras	1990	9	12	21	170
	2007	11	17	28	544
México	1989	23	21	44	6 940
	2006	26	22	48	14 160
Panamá	1991	39	12	51	260
	2007	47	12	59	610
Perú	1997	16	16	32	1 665
	2003	14	18	32	2 248
Rep. Dominicana	1997	28	11	39	633
	2007	20	18	38	1 081

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

^a Hogares en que el ingreso del PPIH supera el valor correspondiente a cuatro veces la línea de pobreza urbana per cápita y es inferior al valor del percentil 95.

^b Se refiere a hogares de estrato laboral medio en que el PPIH tiene un ingreso menor o igual a cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana per cápita.

^c Porcentajes con respecto al total de hogares del país.

^d Gran Buenos Aires.

por dicha investigación, el porcentaje de hogares de estrato laboral medio, pero con ingresos bajos, aumentó en seis de los países considerados, disminuyó en tres y permaneció estable en uno (Panamá). Esto tiene cierta consistencia con la idea de un aumento de trabajadores de “cuello blanco” en sectores de menor productividad.

3.3. Para concluir

¿Qué ocurre cuando consideramos conjuntamente el criterio de ingresos y el de inserción laboral, según los parámetros ocupados por el estudio CEPAL-SEGIB? Como se aprecia en la primera columna del cuadro I.6, destaca el fuerte incremento de hogares con ingresos medios. Los países con un aumento mayor fueron Argentina, Chile y Panamá, mientras que en Brasil, Costa Rica, Honduras y México el aumento de los hogares que integran el estrato de ingreso medio fue menor, pero igualmente significativo, sobre todo si se considera la expansión del número total de hogares de estratos sociales medios (véase la última columna del cuadro I.6). Sin embargo, hay que considerar que en Argentina el año 1990 marca un umbral de inicio desfavorable, dado el alto impacto de la crisis de la deuda en dicho país, mientras que 2006 cierra cuatro años de muy fuerte recuperación (muy distinto sería el resultado al de 2002).

En el cuadro I.6 también se muestra que una proporción relativamente alta del total de hogares nacionales tiene actualmente a su principal perceptor de ingreso ubicado en el estrato laboral medio, si bien con un ingreso por debajo de las cuatro líneas de pobreza. En Brasil, por ejemplo, el 27% de los hogares integra el estrato medio por inserción laboral, pero sus ingresos siguen correspondiendo al nivel bajo. En 1990, esos hogares representaban el 48% del estrato social medio (por inserción laboral) y, 17 años después, ese porcentaje se elevó al 51%¹⁴. En Chile, en cambio, el porcentaje de hogares de estrato laboral medio con ingreso bajo se redujo del 23% al 16% respecto del total de hogares del país, y del 43% al 23% respecto del total de hogares del estrato social medio. Argentina siguió la misma tendencia (datos para Gran Buenos Aires), si bien el ritmo en que aumentó la proporción relativa del estrato social medio en el conjunto de los hogares no fue tan fuerte como en Chile. En el resto de los países, los cambios fueron de menor peso relativo. Por último, al considerar solamente el estrato laboral del principal perceptor de ingresos del hogar, vemos que los hogares de

¹⁴ Estos dos últimos porcentajes se calcularon a partir de la segunda y tercera columnas del cuadro I.5.

estratos medios para el año de término del período considerado tenían un peso relativo cercano o superior al 50% del total en Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México y Panamá; y en el otro extremo, solo alcanzaban al 28% de los hogares en Honduras. Los incrementos más significativos durante el período estudiado se observan en Chile (del 54% al 70% de los hogares), seguido de Panamá, con un aumento de ocho puntos porcentuales, y luego Argentina, Brasil y Honduras, con un incremento de siete puntos porcentuales. En Colombia la proporción registra una caída de cuatro puntos porcentuales, en República Dominicana de un punto porcentual, mientras que en Perú, para un período más breve (1997 y 2003), se registra la misma proporción relativa, ubicada en un 32%.

Como ya se mencionó, la señal de alerta está en cómo evoluciona la proporción de hogares de estrato medio (por inserción laboral) con ingreso por debajo de cuatro líneas de pobreza. Esta proporción aumentó en cinco de los diez países considerados, con un incremento de siete puntos porcentuales en República Dominicana y de cinco puntos porcentuales en Brasil y en Honduras. Llama la atención el caso de Brasil, en que por nivel de ingresos los últimos años registran una importante reducción de la pobreza y alza en los salarios mínimos. Esto podría sugerir una tendencia a mayor incongruencia de estatus (estrato medio parcialmente empobrecido, estrato bajo con mayor movilidad ascendente), o al menos una mayor convergencia de ingresos desde estratos laborales distintos.

Pero también cabe preguntarse, por último, si el *boom* de las nuevas clases medias aspiracionales, es decir, hogares que vienen de mayor nivel histórico de privación y hoy expanden su capacidad de consumo, llegó para quedarse. La volatilidad económica y la burbuja del crédito fácil pueden provocar una nueva vuelta de tuerca en que los ingresos de los hogares vuelvan a caer, y los bajos activos en ahorro y educación, junto a empleos de baja productividad, se impongan como una espada de Damocles que refluye con el sabor amargo de la vulnerabilidad. No pretendemos, sin embargo, cerrar estas páginas con aire de aguafiestas. Están las señales auspiciosas del último lustro en mejor distribución del ingreso, ampliación de la protección social y abaratamiento de muchos bienes de consumo. El bono demográfico también concurre como potencial de expansión del bienestar: menor tasa de población dependiente con relación a población activa nacional, pero también de los hogares.

Lo cierto es que la región se mueve y merece replantearse la pregunta del comienzo: ¿en qué consiste ser de clase media, considerada como actor o sujeto? No está claro. El perfil laboral no parece ni de cerca dar

respuesta al punto, considerando que el ingreso y bienestar de los hogares no se ve tan determinado por el mundo del “cuello blanco”. Volatilidad económica con crédito fácil hacen otro tanto para complejizar la categoría. En lo político, el mapa electoral latinoamericano muestra una clase media muy heterogénea, con cierta urticaria frente a líderes de arraigo “plebeyo”, siempre obsesionada con los temas de la seguridad, pero sin los arrebatos golpistas de otrora. En términos culturales, la llamada sociedad-red (Castells, 1999) tiene un efecto centrípeto en consumo simbólico y otro efecto centrífugo en identificaciones grupales.

Queda repicando la pregunta: ¿cómo entender al sujeto o actor “clase media”?

Bibliografía

- Banerjee, A. y Dufló, E. (2008), “What is middle class about the middle classes around the World?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, N° 2, primavera, pp. 3-28.
- Bauman, Zygmunt (2001), *La sociedad individualizada*, Buenos Aires, Taurus.
- Beck, Ulrich y Elisabeth Beck-Gernsheim (2003), *La individualización: el individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*, Barcelona, Paidós.
- Birdsall, Nancy, C. Graham y S. Pettinato (2000), “Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?” *Working Paper*, N° 14, Center on Social and Economic Dynamics, agosto.
- Bourdieu, Pierre (1979), *La distinction*, París, Minuit.
- (2000), “Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social”, *Poder, derecho y clases sociales*, Pierre Bourdieu, Bilbao, Editorial Descleé de Brouwer.
- Brunner, José Joaquín (1988), *Un espejo trizado*, Santiago, FLACSO.
- Castells, Manuel (1996), *La era de la información: economía, sociedad y cultural*, vol. 1 (*La sociedad red*), Madrid, Alianza Editorial, trad. de Carmen Martínez Gimeno, reimpresión enero de 1999.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1962), *El desarrollo social de América Latina en la postguerra*, Buenos Aires, Solar-Hachette.
- (2009), *Panorama Social de América Latina 2009*, Sa de Chile, CEPAL..

- Crevenna, Theo R. (1950, 1951) *Materiales para el estudio de las clases medias en América Latina*, Washington D. C., Unión Panamericana, varios tomos.
- Filgueira C. (2007), "Actualidad de las viejas temáticas: clase, estratificación y movilidad social en América Latina", *Estratificación y movilidad social en América Latina*, R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), Santiago de Chile, CEPAL, LOM Ediciones.
- Gaggi, Massimo y Edoardo Narduzzi (2007), *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*, Madrid, Lengua de Trapo.
- García Canclini, Néstor (1995), *Consumidores y ciudadanos: conflictos multiculturales de la globalización*, México, Grijalbo.
- Giddens, Anthony (1996), *La estructura de las clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Editorial, 6ª ed.
- (1997), *Modernidad e identidad del yo*, Barcelona, Ediciones Península.
- Goldthorpe, J. y A. McKnight (2004), *The economic basis of social class*, Londres, Centre for Analysis of Social Exclusion. London School of Economics.
- Marx, Karl (2001), *El capital. Crítica de la economía política*, México, Fondo de Cultura.
- Méndez, L. y M. Gayo (2007), "El perfil de un debate: movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas", *Estratificación y movilidad social en América Latina*, R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), Santiago de Chile, CEPAL, LOM Ediciones.
- Neri, Marcelo (2008), *A Nova Classe Média*, Río de Janeiro, Centro de Políticas Sociais. Instituto Brasileiro de Economía. Fundación Getulio Vargas.
- Portes, A. y K. Hoffman (2007), "La estructura de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal" *Estratificación y movilidad social en América Latina*, R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), Santiago de Chile, CEPAL, LOM Ediciones.
- Poulantzas, Nicos (1977), *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Madrid, Siglo XXI.
- Solari, Aldo, Rolando Franco y Joel Jutkowitz (1976), *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*, México DF, Siglo XXI Editores.
- Solimano, Andrés (2008), "The middle class and the development process", Serie Macroeconomía del Desarrollo, No. 65. Economic Development Division, CEPAL. Santiago de Chile.
- Taylor, Paul y otros (2008), *Inside the middle class: bad times hit the good life*, Pew Research Center, A Social and Demographic Trends Report.
- Touraine, Alain (1987), *El regreso del actor*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- (1988), *La Parole et le sang: politique et société en Amérique latine*, París, Odile Jacob.
- (1992), *Critique de la modernité*, París, Fayard.
- Wright, Erik O. (1989), "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases", *The debate on classes*, Londres, Verso.

Capítulo II

La clase media y el proceso de desarrollo económico: evidencia internacional para 130 países

*Andrés Solimano*¹

1. Introducción

El interés de la política pública en la era neoliberal, para intentar compensar en parte las crecientes desigualdades económicas y la concentración de la riqueza, ha estado tradicionalmente puesto en los pobres, quizás desde una óptica asistencialista. Este enfoque se ha agotado y es necesario realizar un análisis de las estructuras sociales más amplio, incorporando a la clase media. Generalmente, temas como la estructura de clases sociales, la clase media, los ricos y las élites han sido analizados por sociólogos y cientistas políticos, y en menor proporción por los economistas. Sin embargo, esto está comenzando a cambiar y los economistas empiezan a ver a la clase media como una fuente de capacidades empresariales y emprendimiento, de poder de consumo y de centro de estabilidad social para la sociedad. Estas percepciones, por supuesto, necesitan ser verificadas empíricamente, pero son una

¹ Director de Flacso-Chile.

dirección promisorio de análisis que complementa el análisis de la pobreza. Es evidente que a medida que el ingreso per cápita crece, aumenta el número de personas que abandonan la pobreza y entran a formar parte del grupo de lo que podemos denominar la clase media. Este proceso de expansión de la clase media ha venido ocurriendo en China, India y algunos países de América Latina durante las dos últimas décadas. A la clase media se la identifica típicamente con una amplia gama de ocupaciones y profesiones, como académicos, abogados, ingenieros, médicos, personal administrativo del aparato estatal, pequeños y medianos empresarios, intelectuales y otros. Sin embargo es un segmento amplio y conviene distinguir entre una “clase media baja”, personas cuyos ingresos se acercan a la línea de pobreza, y una “clase media alta”, constituida por individuos situados en los niveles ocupacionales, educativos y de ingresos más altos de la clase media. Estas personas pueden, durante el proceso de desarrollo, convertirse en “ricos” impulsados por mayores niveles educativos, y mayor ambición, esfuerzo y conexiones sociales. La visión prototipo de la clase media es la de un grupo más bien conservador, adverso al riesgo, que busca trabajos estables y fortuna económica predecible. Por esta razón, la clase media se asocia al típico empleado del Estado (ministerios, burocracia fiscal, empresas públicas, agencias descentralizadas, etc.). El sector de la pequeña y mediana empresa es visto también con frecuencia como una fuente de empleo e ingresos para la clase media. Es evidente que tanto el Estado como el mercado pueden dar origen a un segmento de la clase media en la sociedad, probablemente con rasgos comunes, pero también con diferencias en sus patrones de conducta. En este capítulo investigamos de forma empírica algunas de estas intuiciones y buscamos establecer relaciones entre el grado de desarrollo de los países y el tamaño de la clase media.

La clase media, en su visión prototípica, es interesante, ya que tiene modalidades de gasto y aspiraciones particulares diferentes a las de la clase obrera y el campesinado. Demandan de manera creciente una mejor calidad en la educación de sus hijos, en los servicios de salud, servicios turísticos más sofisticados y viviendas de mejor calidad. A pesar de que la teoría económica neoclásica afirma que el bienestar de las personas depende fundamentalmente de los niveles de ingreso personal (y de consumo), existe una evidencia creciente de que las personas también se preocupan por sus ingresos *relativos* y que el entorno social es importante para la formación de las aspiraciones de la gente y la percepción de la calidad de vida de ellos. Autores como Frank (2007), Layard (2005) y Graham (2007) destacan este aspecto. Estas ideas no son, sin embargo, enteramente nuevas. Perceptivos economistas

como Thorstein Veblen, a principios del siglo XX, y James Duesenburry, a mediados del siglo, hicieron observaciones semejantes sobre la psicología del comportamiento económico y social de las personas. En el imaginario colectivo, las personas de clase media son a menudo caracterizadas como individuos que se interesan por el modo de vida y el bienestar con relación a otras personas ("cerca de los Jones pero lejos de los Smiths")².

El reciente interés por la clase media viene motivado también por la necesidad de movilizar y apoyar ciertas políticas económicas y proyectos de reforma social. El modelo dominante en la década de 1990 fue el de reformas a favor del mercado, de corte neoliberal, en los países en desarrollo y en las economías postsocialistas del Este. Todavía conocemos poco de los efectos de estos programas económicos de reforma y transición al capitalismo en la clase media. Aunque parece ser que se ha producido un proceso de diferenciación interna en este segmento, algunos se han empobrecido y otros han mejorado su posición económica. La disminución del tamaño y funciones del Estado ha perjudicado el empleo público y, por tanto, afectado negativamente a la clase media ligada al aparato estatal. A su vez, profesiones liberales, relacionadas con las finanzas, las leyes, los negocios y la economía, han recibido un empujón con las reformas económicas de libre-mercado. A su vez, las políticas a favor del sector privado y de profundización del capitalismo han estimulado el emprendimiento y la creación de nuevas empresas, movilizando a personas de clase media a entrar en nuevos emprendimientos productivos. Por otra parte, la formación de conglomerados ha perjudicado a las pequeñas y medianas empresas, fuente de ocupación y oportunidades de la clase media. Estos diversos efectos destacan los límites que existen a la hora de referirnos a la clase media como un grupo homogéneo. Es necesario distinguir a la clase media en diversos segmentos: clase media baja, es decir, personas que están más cercanas a los pobres o al menos más vulnerables ante crisis económicas, y clase media alta, que se asemeja más a los ricos. En este capítulo nos referimos a la clase media baja y alta para nuestro análisis empírico, además de un agregado de clase media que incluye a ambos subgrupos.

Este nuevo énfasis en la clase media tiene varios orígenes. Uno de ellos proviene de la observación de que las democracias más estables y con mayores niveles de ingresos tienen, considerado como conjunto, con frecuencia, una clase media fuerte, y son sociedades con niveles menores

² Véanse Cashell (2007), Daly y Wilson (2006), Birdsall, Graham y Pettinato (2000) y Solimano (1998 y 2005).

de desigualdad que las economías en desarrollo del tercer mundo. Esto también ha cambiado y países como Estados Unidos ha experimentado en las últimas tres décadas un proceso de creciente desigualdad y debilitamiento de su clase media.

En general, países con altos niveles de desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza, con estructuras sociales muy estratificadas, presentan, con frecuencia, una clase media débil, con menor influencia para establecer preferencias políticas. Estructuras sociales polarizadas y desiguales contribuyen al conflicto social y/o a políticas populistas de izquierda o derecha [véase Solimano (2006) para el caso de las experiencias latinoamericanas]³. De este modo, una clase media fuerte y más estable es considerada con frecuencia como un factor estabilizador en la política y en la economía⁴. La evidencia empírica favorece estas hipótesis. Autores como Easterly (2001) han señalado, basándose en estudios econométricos (regresiones de panel y corte transversal), que una mayor participación de la clase media en el ingreso (y una menor polarización étnica) está empíricamente relacionada con mayor ingreso nacional por persona, mayor crecimiento, más educación y otros componentes favorables al desarrollo. Es importante para el diseño e implementación de políticas públicas en áreas como la educación, salud, edificación y seguridad social que se tomen en cuenta las demandas y preferencias de un actor tan relevante como es la clase media.

El presente capítulo está conformado por cuatro secciones además de esta introducción. La sección 2 hace hincapié en el nuevo interés en la clase media y revisa varias definiciones de la clase media que se han usado en diferentes estudios del tema. La sección 3 identifica las variables económicas, sociales y políticas más importantes que están correlacionadas con la clase media. Nos referimos al nivel de ingreso por habitante de un país, la desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza neta, el tamaño del gobierno, la importancia relativa de las pequeñas y medianas empresas y el grado de democracia de los países. La sección 4 presenta una metodología y una base de datos de estas variables preparada para este capítulo

³ El cambio de rumbo hacia políticas de nacionalización está ocurriendo desde mediados de los años 2000 en algunos países latinoamericanos (como Venezuela y Bolivia). Es una posibilidad que estas y otras políticas relacionadas se desarrollen también en otros países. A menudo las políticas neoliberales van acompañadas por la persistencia de la desigualdad y un descuido relativo de la clase media. Temas de igualdad social y justicia distributiva en el diseño de las políticas se analizan en Solimano, Aninat y Birdsall (2000).

⁴ El canal tradicional para que la inestabilidad sea transmitida al crecimiento es la inversión privada, una variable que es muy sensible a la inestabilidad y la polarización política asociada con clases medias débiles y una alta desigualdad en el ingreso y la riqueza.

que abarca una muestra de 129 países y que sirve de base para el estudio empírico de la correlación entre la clase media y el grupo de variables anteriormente mencionadas. El documento se termina en la sección 5 con algunas conclusiones del análisis.

2. Roles de la clase media y definiciones

Podemos distinguir por lo menos tres roles de la clase media que afectan el desarrollo económico.

i) *La clase media como una fuente de emprendimiento y capacidad empresarial.* Desde los tiempos de la revolución industrial en Inglaterra, se comenzó a ver a la clase media como una fuente de capacidades empresariales. Las personas de clase media empezaron a ser vistas con una mayor propensión al ahorro, a la acumulación de capital y a tomar riesgos productivos en comparación con una aristocracia agraria que prefería más el ocio que el trabajo duro y los riesgos de emprender (Doepke y Zilibotti, 2007). Evidencia reciente para países con ingresos bajos a medios elaborada por Banerjee y Duflo (2008) suelen rechazar esta visión y enfatizan que los individuos de clase media tienden a ser “empresarios por necesidad”, es decir, dueños de pequeños negocios y firmas que consiguen modestas tasas de retorno y que proveen ingresos para estas familias. En este sentido, son más similares a los pobres que al exitoso empresario schumpeteriano que obtiene grandes ganancias de las innovaciones. Sin embargo, la generalidad de estas conclusiones podría ser cuestionada, ya que la muestra de ese estudio se refiere principalmente a economías pobres en lugar de naciones de ingresos medios y altos y de países ricos que han tenido una clase media más consolidada con un componente con inclinaciones empresariales.

ii) *La clase media como fuente de poder de consumo.* Dado que el crecimiento económico y el aumento del ingreso per cápita aumenta el tamaño de la clase media, se crea una capacidad de consumo y gasto en la economía. Esto puede ser una importante fuente de demanda agregada y de expansión del mercado de consumo interno en áreas antes señaladas, como nuevos servicios, vivienda y otros. Para una muestra de países de ingreso bajos, los autores Banerjee y Duflo (2008) ven cómo la proporción de gasto que la clase media destina a alimentos disminuye y que esta clase media gasta proporcionalmente más en entretenimiento, educación y salud que las personas pobres.

iii) *La clase media como segmento de estabilización social*. Karl Marx vio a los proletarios, es decir, personas cuyo único bien era su poder de trabajo, como la clase revolucionaria en la sociedad capitalista. El principal argumento para identificar a la clase trabajadora como el motor para el cambio social fue su falta de activos, en especial, de capital. Marx sostuvo esta posición mientras escribía en la mitad del siglo XIX, cuando la clase trabajadora en los países capitalistas apenas tenía capacidad para acumular activos y su nivel de vida era muy bajo⁵. Como contraste, él describió a la “*pequeña burguesía*” (nuestro equivalente a la clase media para la estructura económica y social de esa época) básicamente como una clase adversa al cambio social, orientada a proteger sus (limitados) activos y posición social, a pesar de que ellos no están en los peldaños más altos dentro de la jerarquía social. En un sentido, Marx tuvo una percepción acertada de la naturaleza de la clase media de esa época. Sin embargo, hoy, los términos del interés en la clase media han cambiado y se enfatiza su potencial para mantener la estabilidad política y social, un requisito para promover el crecimiento económico y el desarrollo. Así, tener una amplia, estable y poderosa “*pequeña burguesía*” hoy puede no ser una mala cosa. Por supuesto, esto abre un complejo debate sobre la medida en que la búsqueda de estabilidad puede servir también para mantener las desigualdades sociales y las injusticias existentes en una sociedad, es decir, estabilizar el statu quo.

2.1. Definiciones de la clase media

Diversas definiciones de clase media se han utilizado en la literatura pertinente. Birdsall, Graham y Pettinato (2000) la definen como aquella que está entre el 75% y el 125% del promedio de ingreso per cápita. Easterly (2001) usa la definición de consumo per cápita que va desde el percentil 20 al 80. Banerjee y Duflo (2008) utilizan la definición de clase media como aquella que considera a los individuos con un consumo per cápita de entre 2 y 4 dólares y entre 6 y 9 dólares en términos de paridad de poder de compra (PPC). En este capítulo, usamos una definición de ingreso relativo que divide a la clase media en dos subcomponentes, además de una definición agregada; esta definición es consistente con otras definiciones usadas en la literatura:

⁵ Actualmente, en muchos países la “clase trabajadora” posee propiedades (en su mayoría casas), tiene cuentas de ahorro y ciertos activos financieros. Véanse Moser (2007) y Solimano (2007).

- a) una clase media amplia que comprende a personas pertenecientes a los deciles 3 al 9 de la distribución del ingreso;
- b) una clase media baja correspondiente a personas en los deciles 3 al 6;
- c) una clase media alta correspondiente a los deciles 7 al 9;

En general, la clase media baja sigue patrones similares a los de los pobres y la clase media alta reproduce patrones de conducta semejantes al de los ricos.

3. Variables económicas y sociales y la clase media: resultados empíricos

En esta sección, investigaremos las relaciones entre un conjunto de variables, fundamentalmente de naturaleza económica y social, y la clase media. Estas variables son:

- a) Niveles de desarrollo e ingreso per cápita de un país.
- b) Desigualdades de ingreso y riqueza.
- c) Tamaño del Estado.
- d) Participación de la pequeña y mediana empresa en el empleo y la producción.
- e) Democracia.

3.1. Niveles de desarrollo e ingreso per cápita

Una regularidad empírica del proceso de desarrollo económico es la expansión de la clase media: a medida que el nivel de ingresos por persona aumenta y los países se desarrollan y se modernizan, la importancia relativa de la clase media aumenta. En esta perspectiva podemos esperar una *correlación positiva* entre el nivel del ingreso per cápita de un país y el tamaño relativo de su clase media. Como ya se mencionó antes, el crecimiento económico (que incrementa el ingreso per cápita) permite a la gente abandonar la pobreza e ingresar en la clase media y empezar a desempeñar los roles que ya hemos debatido antes (emprendimiento productivo, poder de consumo y estabilización política). Además, el desarrollo también conduce a la movilidad social ascendente o descendente, un síntoma saludable de una economía dinámica. Otra regularidad empírica (confirmada en este

capítulo) es que los países con ingresos medios y altos tienen, en promedio, una mayor participación de la clase media en el ingreso nacional que en los países pobres. En esta etapa, evitaremos postular una *causalidad* específica en la relación entre ambas variables (ya sea que vaya desde la clase media hacia el crecimiento y el ingreso per cápita o de los ingresos y el crecimiento a la clase media); en vez de esto, preferimos proponer solo una *correlación* entre ambas variables.

3.2. Desigualdad

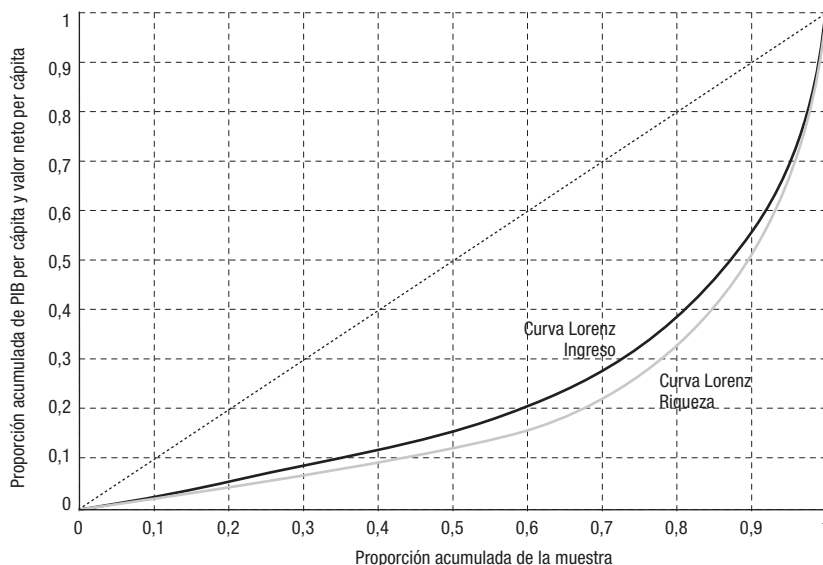
Como se mencionó antes, esperaremos que los países con *menor* nivel de desigualdad en el ingreso y la riqueza tengan clases medias relativamente *más grandes*, ya que el ingreso es distribuido más equitativamente entre toda la población, a diferencia de los países con mayores niveles de desigualdad. En general, la desigualdad de ingreso (y riqueza) se caracteriza por una amplia concentración del ingreso (riqueza) acumulado en manos de los ricos y una baja participación de la clase media y/o los pobres⁶. Cabe notar que, al considerar distintas medidas de desigualdad, por lo general, el grado de concentración de la riqueza es generalmente mayor que el grado de concentración de los ingresos (véase el gráfico II.1 más adelante, donde se comparan las curvas de Lorenz de ingreso y riqueza para una muestra de 129 países)⁷. El punto que hay que destacar es que se espera una *relación negativa* entre el grado de concentración en las distribuciones de ingreso y riqueza y el tamaño relativo de la clase media en la economía.⁸ Empíricamente, esperaremos que países con valores altos (bajos) del coeficiente de Gini de ingreso (y riqueza) –es decir, países más desiguales– tengan una menor (mayor) participación de la clase media en la distribución personal del ingreso (o riqueza). Nuevamente investigaremos empíricamente esta hipótesis.

⁶ Véase Atkinson (2006).

⁷ Usamos datos de riqueza neta, variable compuesta por la suma de activos físicos (casas y participación de capital) y financieros menos las deudas, tomados de Davies (2008).

⁸ A veces, una alta concentración de ingresos y riqueza en el decil más altos es referida como una mayor polarización, y se podría esperar una relación inversa entre polarización y el tamaño relativo de la clase media.

Gráfico II. 1
CURVAS DE LORENZ PARA DISTRIBUCIONES DE INGRESO Y RIQUEZA
(129 países, circa año 2000)



Fuente: elaboración propia con datos del WDI (2007) del Banco Mundial y Davies et al. (2006) (Proyecto WIDER-UNU sobre la distribución mundial de la riqueza). Ver Anexo para más detalles.

3.3. El tamaño del Estado

En algunos países el mayor empleador de la clase media es el gobierno (ministerios, agencias gubernamentales, empresas públicas, etc.). Por lo tanto, uno puede asumir que la clase media es más importante en aquellos países con estados más grandes. Asimismo, la clase media se verá afectada por la incidencia del gasto del gobierno y el nivel y composición de los impuestos⁹. En este capítulo estimamos el tamaño del Estado mediante la proporción del gasto del gobierno sobre el PIB, pero también calculamos las correlaciones entre la composición del gasto público –particularmente el gasto social– y la clase media (definición amplia y segmentos alto y bajo).

⁹ López y Torero (2007). Típicamente, el gasto público en educación terciaria, pensiones y educación y salud pública tiende a beneficiar a la clase media (alta). Además, el nivel de impuestos afecta el ingreso disponible de los diferentes grupos de la población.

3.4. Pequeña y mediana empresa (Pymes)

Estas empresas también son una fuente de ingresos y trabajo para diferentes grupos de la población, incluyendo a la clase media. Esta clase, además de ser identificada como los típicos empleados de gobierno, en muchos países es también dueña (así como empleada) de una microempresa, pequeña o mediana. En este sentido, podemos esperar una relación positiva entre el tamaño relativo del sector de la pequeña y mediana empresa en la economía (medido en términos de producto y/o empleo) y la importancia relativa de la clase media. Evidencia empírica reciente nos muestra que (en términos relativos) el sector de las pymes es más importante y numeroso en países de altos ingresos que en países de ingresos medios y bajos¹⁰.

3.5. Democracia

La ciencia política ha enfatizado siempre que las democracias estables y bien consolidadas generalmente tienen también una clase media numerosa y estable. Además, las democracias más estables se localizan en los países con mayores niveles de ingreso. De ahí que el nivel de desarrollo económico, la democracia y clases medias amplias son todas variables que parecen moverse juntas. En este capítulo examinaremos empíricamente estos patrones de correlación para una gran muestra de países, esperando una correlación positiva entre la democracia –usando el conjunto de datos para varios países del proyecto Polity IV (véase el anexo), el cual busca medir empíricamente el grado de democracia de los países– y el tamaño relativo de la clase media.

3.6. Resultados empíricos

En el cuadro II.1 se presentan los valores promedios de las variables utilizadas en este estudio. Nuestro conjunto de datos sobre los niveles de ingreso per cápita, riqueza neta por persona y distribución del ingreso

¹⁰ Véase Ayyagari, Beck y Demigüç-Kunt (2005). A su vez, el sector de las pymes tiene niveles de productividad más bajos que las compañías medianas y grandes ya que el stock de capital por trabajador es más pequeño en comparación con las grandes empresas. De acuerdo a esto el salario real que se les paga a los empleados de las pymes tiende a ser más bajo que en las grandes compañías, afectando consecuentemente el ingreso de los individuos pobres y de clase media baja.

(participación del ingreso y coeficientes de Gini para ingreso y riqueza) incluye 129 países. Los datos de la proporción del gasto público sobre el PIB están disponibles para 93 países, el índice de democracia para 126 economías, y la participación de la pequeña y mediana empresa sobre el total del empleo y del producto, para 72 países y 35 economías, respectivamente. Trabajamos con tres clases sociales: los pobres, la clase media y los ricos. Nuestro enfoque está, sin embargo, en la clase media. Empíricamente, la participación en el ingreso dentro de los países para cada clase es como sigue:

- i) Los pobres (deciles 1 y 2).
- ii) La clase media. Siguiendo nuestra definición previa sobre la clase media amplia corresponde a los deciles 3 al 9, la clase media baja corresponde a los deciles 3 al 6, y la clase media alta a los deciles 7 al 9.
- iii) Los ricos (aproximados por la participación del décimo decil).

Es obvio que el estándar de vida de una persona clasificada como clase media depende del nivel promedio de ingreso del país. Así, en un país de ingreso bajo, una persona considerada como clase media puede corresponder a pobre en un país de ingresos altos. El enfoque adoptado en este capítulo se refiere a la clase media dentro de cada país y no a la clase media del mundo (o clase media global)¹¹.

Las distintas economías están agrupadas regionalmente y de acuerdo a sus niveles de ingreso per cápita (ingreso bajo; ingreso medio-bajo; ingreso medio-alto; ingreso alto) usando la definición establecida por el Banco Mundial.

La participación del ingreso promedio de la clase media (definición amplia, CM) para la economía mundial (129 países) es cercana al 62% (datos

¹¹ La distribución del ingreso global pretende reflejar la distribución del ingreso de todos los ciudadanos del mundo. La publicación del Banco Mundial *Global Development Prospect* (2007) define a la clase media global en un rango de ingreso entre los 4.000 y los 17.000 dólares, lo cual corresponde, aproximadamente, al ingreso per cápita de Brasil e Italia, respectivamente. Es evidente que para muchos países, en particular aquellos de ingresos bajos y medios, que el promedio de ingresos de las personas pertenecientes a la clase media nacional es notoriamente más bajo que el ingreso promedio de los ciudadanos de la clase media global. En efecto, personas de ingresos altos en economías de ingresos bajos están limitados a ser solamente personas de ingresos medios de acuerdo a la definición de la clase media global. Se estima que el crecimiento de la clase media global en los próximos años estará concentrado principalmente en los países en desarrollo y está asociado al crecimiento de la economía mundial, al aumento de los niveles de educación, a los cambios en la distribución del ingreso y a otros factores. Se espera que esto tenga efecto en el comercio internacional de bienes y servicios, así como también en la demanda nacional de los países. Véase Milanovic (2006) y el *Global Development Prospect* (2007) del Banco Mundial.

circa 2000). Esta medida relativa aumenta con el nivel de ingreso per cápita: la participación de la CM para los países de bajos ingresos (digamos países con un ingreso per cápita inferior a 905 dólares PPC) es del 60,4% mientras que la participación de la clase media en países de altos ingresos (aquellos con un PIB per cápita superior a los 11.000 dólares) es mucho mayor: un 66%. A su vez, en los países de la muestra vemos que la participación de las clases medias altas tiene un rango de variación menor (del 36% en países de bajos ingresos al 37,5% en las economías de ingresos altos) que el rango de variación de las clases medias bajas (dicho rango varía del 24% en países de bajos ingresos al 29% para países de altos ingresos, véase el cuadro II.1).

Una conclusión empírica interesante es que el aumento en la participación de la clase media en los países de altos ingresos (PAI) viene asociado a una disminución en la participación promedio de los ricos en el ingreso. Por tanto, supone un cambio progresivo o redistributivo desde la gente de altos ingresos (definidos como el 10% más alto) a la clase media. De hecho, el porcentaje del ingreso en manos del 10% más ricos es menor en las economías de ingresos altos (en promedio esta participación es del 25,8%) que en economías de bajos ingresos (un 33,5%). Esto confirma nuestra hipótesis básica de que los países de ingresos altos tienen:

- a) Un menor porcentaje del ingreso en manos de los ricos (definidos como el 10% más alto).
- b) Un mayor porcentaje del ingreso en manos de la clase media (deciles 3 a 9) que en los países de ingresos bajos y medios.

Una conclusión similar se puede extraer al usar los coeficientes de Gini sobre el ingreso (calculados por el Banco Mundial) y sobre la riqueza (calculados por UNU-WIDER). De hecho, el promedio del coeficiente de Gini sobre el ingreso para las economías de ingresos altos es 0,33 comparado con 0,42 para economías de ingresos bajos (y cerca de 0,43 para países de ingresos medios), véase el cuadro II.1. Un coeficiente de Gini más alto indica una mayor desigualdad.

También verificamos que el nivel de concentración de la riqueza es, con frecuencia, mayor que el del ingreso, como indicábamos anteriormente. En efecto, el promedio de los coeficientes de Gini sobre la riqueza (neta) es de 0,66 para las economías de ingresos altos y de 0,71 para las economías de ingresos bajos. En el gráfico II.1 se muestran las curvas de Lorenz evaluadas sobre el ingreso y la riqueza, y la primera de ellas se ubica más cerca de los 45° (línea de igualdad total) que la curva de Lorenz para riqueza, mostrando así que la desigualdad del ingreso es menor que la desigualdad de la riqueza usando datos de corte transversal de los países.

Cuadro II.1
LA CLASE MEDIA CORRELACIONES
(Indicadores seleccionados para 129 países, circa año 2000)

Grupo de países	Pobres (Deciles 1 y 2, % del PIB)	Ingreso promedio por grupo de ingreso				Ingreso y riqueza				Otros indicadores			
		Clase Media (definición amplia, deciles 3 a 9, % del PIB)	Clase Media Baja (Deciles 3 a 6, % del PIB)	Clase Media Alta (Deciles 7 a 9, % del PIB)	Ricos (10mo decil, % del PIB)	PIB per cápita (ajustado por PPC, US\$ año 2000)	Índice Gini de ingreso	Riqueza Gini (ajustada por PPC, US\$ año 2000)	Índice Gini de Riqueza Neta (% del PIB)	Gasto Público (% del PIB)	Índice de Democracia (Polity IV)	Empleo de las pymes (% del empleo total)	Producto de las pymes (% del PIB)
Criterio del Banco Mundial basado en el ingreso													
Economías de ingresos bajos	6,04	60,41	24,29	36,12	33,55	1 349,10	0,422	3 960,17	0,709	20	0,97	36,19	24
Economías de ingresos medios-bajos	5,54	59,94	23,62	36,32	34,51	3 982,84	0,438	11 162,82	0,709	21,63	0,65	38,76	29,41
Economías de ingresos medios-altos	5,69	61,21	24,59	36,62	33,1	7 999,65	0,423	20 232,75	0,705	27,22	7,83	51,14	40,79
Economías de ingresos altos	7,47	66,67	29,08	37,59	25,85	23 769,67	0,33	89 192,45	0,665	33,49	9,46	63,93	48,77
Criterio Regional del Banco Mundial													
Asia del Este y Pacífico	6,53	62,75	62,75	25,77	30,72	10 006,21	0,391	45 237,73	0,676	21,25	5,87	67,45	35,97
Europa, Asia Central y Norte América	7,72	66,67	66,67	29,31	25,61	15 177,41	0,325	48 801,64	0,668	30,7	5,91	49,98	42,91
Por membresía en la OCDE													
Países de la OCDE	7,67	67,05	67,05	29,57	25,28	27 461,19	0,32	96 685,34	0,676	36,02	9,94	67,4	53,63
Países no-OCDE	7,75	66,43	66,43	29,15	25,81	6 988,23	0,328	19 080,73	0,664	26,72	3,55	35,06	31,21
Por membresía en la UE													
Países de la UE	7,91	67,34	67,34	29,98	24,75	19 773,78	0,313	65 127,29	0,657	36,23	9,46	59,22	48,69
Otros	7,5	65,91	65,91	28,55	26,59	9 431,95	0,338	30 249,77	0,682	23,34	2,05	35,21	26,52
América Latina & el Caribe													
Oriente Medio & África del Norte	3,64	56,81	56,81	20,52	39,54	5 627,84	0,51	16 457,70	0,743	20,72	3,45	55,94	45,34
Asia del Sur	6,62	63,64	63,64	26,26	29,71	6 441,90	0,379	19 250,69	0,676	29,49	2,38
África Sub-Sahariana	7,7	60,21	60,21	25,67	32,12	2 239,84	0,381	7 275,13	0,682	16,76	4,6
África Sub-Sahariana	5,1	57,6	57,6	21,96	37,31	1 882,42	0,47	4 615,79	0,729	24,01	0,93	32,66	...
Todos los países	6,17	61,88	61,88	25,27	31,95	8 596,30	0,405	28 874,90	0,698	26,26	4,02	51,08	42,14
Número de países incluidos													
	[129]	[129]	[129]	[129]	[129]	[127]	[129]	[129]	[129]	[93]	[126]	[72]	[35]

Fuente: elaboración propia con datos WDI (2007) del Banco Mundial, Davies et. al. (2006) (Proyecto WIDER-UNU sobre distribución de la riqueza mundial, Marshall y Jagers (2005) (Proyecto Polity IV), y Ayyagari et al. (2005) (base de datos de pymes). Ver anexo para más detalles.

Nota: el número en paréntesis indica el número de observaciones disponibles para estimar cada correlación.

Si consideramos los diferentes países agrupados por regiones podemos encontrar algunos contrastes interesantes: América Latina y el Caribe presentan el promedio más bajo en lo que se refiere a la participación de la clase media en el ingreso (y con relación a la participación más alta del 10% de población más rica), seguido por África. Además, América Latina tiene los indicadores de desigualdad más altos medidos tanto por el coeficiente de Gini sobre el ingreso como por el coeficiente de Gini sobre la riqueza. Esto confirma, en las regiones del mundo, que la desigualdad y la importancia relativa de la clase media están inversamente correlacionadas. Las regiones con una mayor participación de la clase media son Europa, Asia Central y Norte América, seguidos por Medio Oriente y África del Norte y Asia del Este y el Pacífico.

En lo relativo a otras variables, encontramos que el tamaño del gasto público crece con el nivel del ingreso per cápita. Los países con ingresos bajos y medio-bajos poseen un índice de gasto público con relación al PIB que se encuentra en el rango del 20% y del 21,5%, mientras que el mismo índice fluctúa entre el 27% y el 33% en las economías de ingresos altos y medios altos, respectivamente. De nuevo, el alto porcentaje de gasto público está vinculado a la presencia de amplias clases medias en economías de altos ingresos. También encontramos una participación sustancialmente más alta de las pymes en el empleo en las economías de altos ingresos (cerca del 64%), comparado con alrededor del 36% para los países de bajos ingresos. Los países con ingresos medio-altos poseen una participación de las pymes en el empleo del 51% y cercana al 39% en los de ingresos medio-bajos. Las diferencias son menores en la participación de las pymes en el producto, pero aún se mantiene la correlación positiva con el ingreso per cápita.

4. Análisis de las correlaciones

4.1. Niveles de ingreso per cápita y de riqueza per cápita

El coeficiente de correlación entre la participación de la clase media (definición amplia) y los niveles de ingreso per cápita PPC para una muestra de 127 países es 0,411 (véase el cuadro II.2). A su vez, la correlación entre la participación de la clase media (amplia) con la riqueza neta per cápita es más baja (coeficiente de 0,346). En el gráfico II.2 se muestra un diagrama de dispersión de la participación en el ingreso de la clase media (definición

Cuadro II. 2
MATRIZ DE CORRELACIONES PARA TODOS LOS PAÍSES
(Indicadores seleccionados para 129 países, circa año 2000)

Correlaciones cruzadas	Grupos de ingreso					Ingreso y riqueza			Otros indicadores				
	Pobres (Deciles 1 y 2)	Clase Media (definición amplia, deciles 3 a 9)	Clase Media Baja (Deciles 3 a 6)	Clase Media Alta (Deciles 7 a 9)	Ricos (10mo decil)	PIB per cápita (ajustado por PPC)	Índice Gini de Ingreso	Riqueza Neta per cápita (ajustada por PPC)	Índice Gini de Riqueza Neta	Gasto Público (% del PIB)	Índice de Democracia (Polity IV)	Empleo de las pymes (% del empleo total)	Producto de las pymes (% del PIB)
Pobres (Deciles 1 y 2)	1,000 [129]												
Clase Media (amplia) (Deciles 3 a 9)	0,807 [129]	1,000 [129]											
Clase Media Baja (Deciles 3 a 6)	0,927 [129]	0,956 [129]	1,000 [129]										
Clase Media Alta (Deciles 7 a 9)	0,217 [129]	0,723 [129]	0,489 [129]	1,000 [129]									
Ricos (10mo decil)	-0,891 [129]	-0,987 [129]	-0,986 [129]	-0,615 [129]	1,000 [129]								
PIB per cápita (ajustado por PPC)	0,328 [127]	0,411 [127]	0,421 [127]	0,231 [127]	-0,405 [127]	1,000 [127]							
Índice Gini de ingreso	-0,954 [129]	-0,94 [129]	-0,992 [129]	-0,46 [129]	0,981 [129]	-0,402 [127]	1,000 [129]						
Riqueza neta per cápita (ajustada por PPC)	0,236 [129]	0,346 [129]	0,333 [129]	0,243 [129]	-0,33 [129]	0,912 [127]	-0,316 [129]	1,000 [129]					
Índice Gini de riqueza neta	-0,655 [129]	-0,676 [129]	-0,697 [129]	-0,368 [129]	0,697 [129]	-0,265 [127]	0,688 [129]	-0,196 [129]	1,000 [129]				
Gasto público (% del PIB)	0,295 [93]	0,359 [93]	0,355 [93]	0,217 [93]	-0,354 [93]	0,505 [92]	-0,351 [93]	0,405 [93]	-0,272 [93]	1,000 [93]			
Índice de democracia (Polity IV)	0,054 [126]	0,025 [126]	0,043 [126]	-0,025 [126]	-0,034 [126]	0,253 [124]	-0,045 [126]	0,212 [126]	-0,02 [126]	0,211 [92]	1,000 [126]		
Empleo de las pymes (% del empleo total)	-0,006 [72]	-0,019 [72]	-0,017 [72]	-0,018 [72]	0,016 [72]	0,479 [72]	0,007 [72]	0,42 [72]	-0,029 [72]	0,222 [60]	0,16 [70]	1,000 [72]	
Producto de las pymes (% del PIB)	-0,031 [35]	0,073 [35]	0,033 [35]	0,187 [35]	-0,043 [35]	0,565 [35]	-0,028 [35]	0,546 [35]	-0,004 [35]	0,188 [31]	-0,076 [34]	0,698 [35]	1,000 [35]

Fuente: elaboración propia a partir de los WDI (2007) del Banco Mundial, Davies et al. (2006) (Proyecto WIDER-UNU sobre distribución de la riqueza mundial, Marshall y Jaggars (2005) (Proyecto Polity IV), y Ayyagari et al. (2005) (base de datos pymes). Ver el anexo para más detalles.

Nota: el número en paréntesis indica el número de observaciones disponibles para estimar cada correlación.

amplia) para países con diferentes niveles de ingreso per cápita. Se verifica un promedio menor en la participación de la clase media y una mayor variabilidad para los países de ingresos bajos e ingresos medios que la que se observa para las economías de altos ingresos. La relación entre el tamaño relativo de la clase media y los niveles de ingreso per cápita realmente se estabiliza para los países con niveles de ingreso per cápita superiores a 11.000 dólares (economías de altos ingresos según la definición del Banco Mundial).

Si en vez de ingreso per cápita usamos riqueza neta per cápita las participaciones de la clase media se vuelven más estables en torno a los 50.000 dólares (véase el gráfico II.3). Nuevamente, la dispersión de las participaciones de la clase media es más alta para las economías de ingresos medios y bajos.

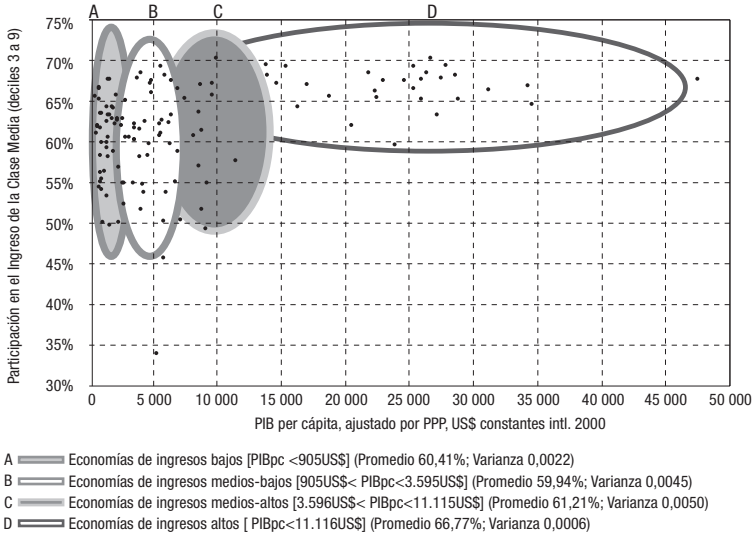
Cuando la clase media (muestra completa de países) se divide en media-baja y media-alta, la relación correspondiente con el ingreso per cápita es más fuerte (coeficientes de correlación más altos) para la clase media-baja (una correlación de 0,42) que para la clase media-alta (una correlación de 0,23, véase el cuadro II.2). Esto sugiere que el crecimiento económico debería beneficiar más a las personas cuyos ingresos están más cerca de la pobreza (clase media baja) que a aquellas cuyos ingresos están más cercanos a los de los ricos (clase media alta). El crecimiento está, en cierto modo, a favor de la clase media-baja¹². Desde una perspectiva político económica, se podría pensar en una coalición más amplia entre los pobres y la clase media-baja (abarcando desde el percentil 1 al 60), ya que sus intereses están relativamente alineados. En términos del número de votos, esta coalición entre pobres y clase media-baja será probablemente una mayoría de la población; sin embargo, en términos de poder económico (digamos, por ejemplo, ingreso por persona), cada individuo está menos "empoderado", ya que la mayoría de las distribuciones de la renta son asimétricas y tienden a estar concentradas a favor de los niveles de ingresos altos.

4.2. Desigualdad

Ahora nos ocuparemos de la relación entre la clase media y la desigualdad en el ingreso y la riqueza. Los coeficientes de correlación entre la participación de la clase media y los coeficientes de Gini sobre ingreso y

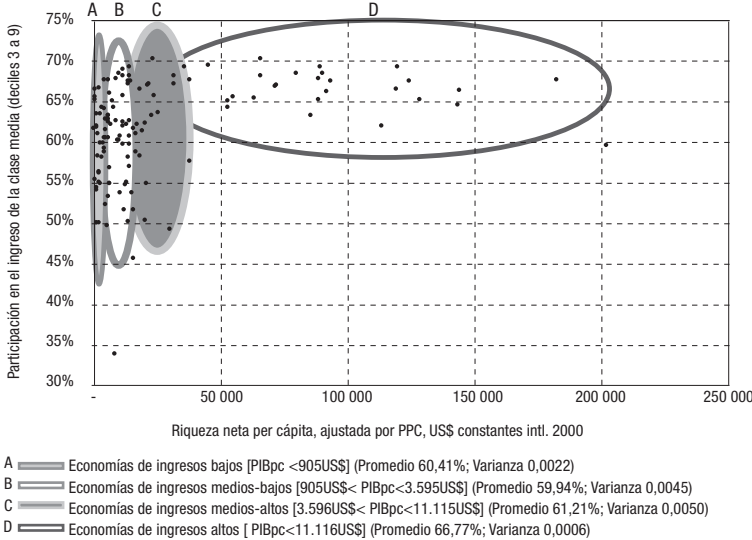
¹² El coeficiente de correlación entre la definición amplia de clase media y la clase media-baja es más alto que el correspondiente a la correlación con la clase media-alta (véase el cuadro II.2).

Gráfico II. 2
LA CLASE MEDIA (DEFINICIÓN AMPLIA) Y PIB PER CÁPITA
(127 países, circa año 2000)



Fuente: elaboración propia a partir de los WDI (2007) del Banco Mundial y Davies y otros (2006) (Proyecto WIDER-UNU sobre la distribución mundial de la riqueza). Ver el anexo para más detalles.

Gráfico II. 3
LA CLASE MEDIA (DEFINICIÓN AMPLIA) Y RIQUEZA NETA PER CÁPITA
(127 países, circa año 2000)

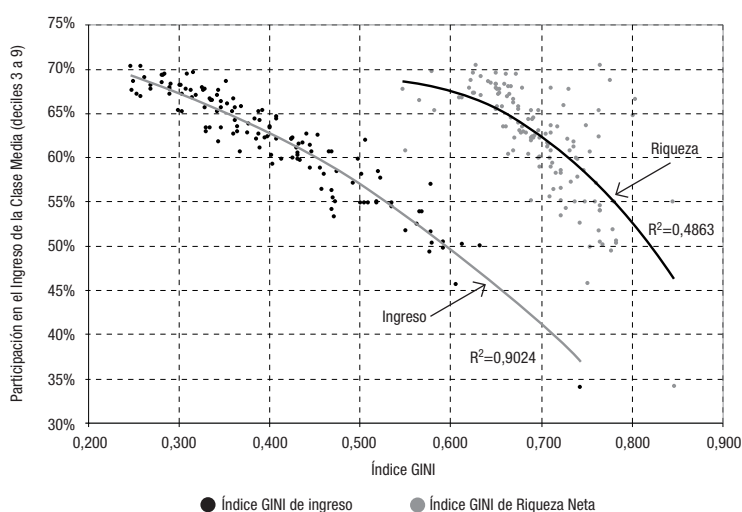


Fuente: elaboración propia a partir de los WDI (2007) del Banco Mundial y Davies et al. (2006) (Proyecto WIDER-UNU sobre la distribución mundial de la riqueza). Ver Anexo para más detalles.

los mismos sobre la riqueza neta son negativos para toda la muestra y para todos los grupos de ingreso (véanse los cuadros II.1 y II.2). Más aún, esta correlación negativa es mayor para los coeficientes de Gini referentes al ingreso (-0,94) que para los coeficientes sobre riqueza neta (-0,67), sugiriendo una relación inversa más estrecha entre la participación de la clase media y el grado de desigualdad del ingreso que entre la participación de la clase media y el grado de desigualdad en la riqueza neta¹³. A su vez, la última correlación (entre la participación de la clase media y la desigualdad en la riqueza) tiene una mayor dispersión que la correlación entre la participación de la clase media y la desigualdad del ingreso (comparar la dispersión de ambas nubes de puntos en el gráfico II.4). También es interesante notar que la correlación negativa con los Ginis es más fuerte para la clase media-baja que para la clase media-alta (véase el cuadro II.2).

Estos resultados confirman nuestra hipótesis de que las sociedades más desiguales (con mayores coeficientes de Gini sobre el ingreso y la riqueza neta) tienen clases medias más pequeñas (relativamente) que

Gráfico II.4
LA CLASE MEDIA (DEFINICIÓN AMPLIA) Y EL ÍNDICE DE GINI
DE INGRESO Y RIQUEZA NETA
(129 países, circa año 2000)



Fuente: elaboración propia a partir de los WDI (2007) del Banco Mundial y Davies y otros (2006) (Proyecto WIDER-UNU sobre la distribución mundial de la riqueza). Véase el anexo para más detalles.

¹³ También existe una correlación negativa entre la participación del ingreso de los ricos (el 10% más alto) y el nivel de ingreso per cápita del país para toda la muestra.

aquellas con economías más igualitarias (coeficientes de Gini más bajos)¹⁴. A diferencia del caso de la relación entre la participación de la clase media y el nivel de ingreso per cápita, la relación entre la participación de la clase media y los coeficientes de Gini se mantiene fuerte frente a todos los grupos de ingresos per cápita a pesar de la correlación entre la parte de participación tanto de ingreso como de riqueza cuyos coeficientes de Gini declinan para el grupo de altos ingresos.

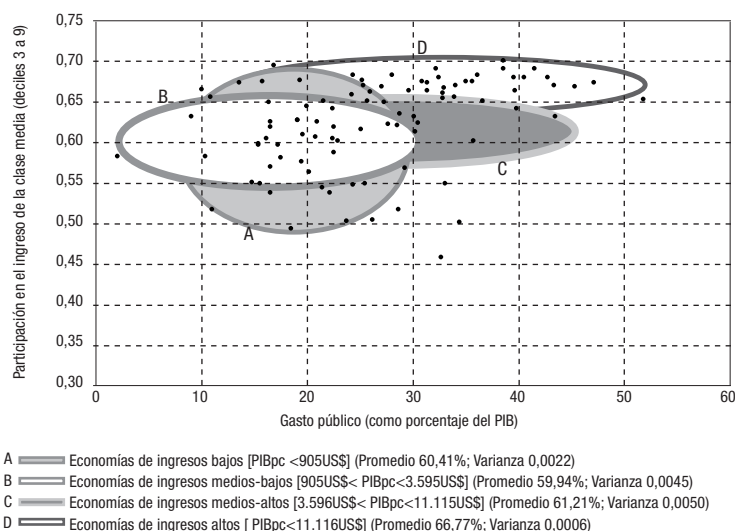
4.3. La clase media y el gasto público

En una muestra de 93 países (véase el cuadro II.2) encontramos una correlación de 0,36 entre la participación de la clase media (definición amplia) y el porcentaje del gasto público sobre el PIB, como nuestra *proxy* del tamaño del Estado. Esto sugiere una correlación entre ambas variables no demasiado fuerte y con considerable variabilidad. Esto podría reflejar nuestra imperfecta medida del tamaño del Estado y/o simplemente que ambas variables no están fuertemente correlacionadas. Se podrían hacer pruebas futuras de esta relación utilizando datos referentes al empleo público (como porcentaje del empleo total) y la participación de la clase media. Cuando desagregamos la clase media en media-alta y media-baja encontramos una correlación más fuerte con la proporción de gasto público sobre PIB para la clase media-baja que para la clase media-alta (véanse el cuadro II.2 y el gráfico II.5).

Con el propósito de explorar los efectos de la *composición* del gasto público usando la información de las Estadísticas de Finanzas Gubernamentales (Government Finance Statistics) compiladas por el Fondo Monetario Internacional, encontramos que para toda la muestra (cuadro II.3), en general, el gasto social *no es muy progresivo* (es decir, no llega más a los grupos de bajos ingresos). De hecho, por ejemplo, el gasto público en educación solo tiene una correlación positiva con el decil más alto. Probablemente, este resultado viene influido por el gasto en educación terciaria, el cual es sabido que no beneficia a los grupos de ingresos bajos y medios de forma significativa. También, el gasto público en salud posee una correlación con la clase media-alta y los ricos (definidos como el decil más alto). El único ítem que tiene una correlación algo más significativa con los no ricos es la categoría de protección social.

¹⁴ Sucede que estos países son los que tienen niveles de ingreso per cápita más altos.

Gráfico II.5
LA CLASE MEDIA (DEFINICIÓN AMPLIA) Y EL GASTO PÚBLICO
(93 países, circa año 2000)



Fuente: elaboración propia a partir de los WDI (2007) del Banco Mundial. Ver el anexo para más detalles.

Cuando se hacen los mismos cálculos para los países agrupados según niveles de ingresos y por regiones, la incidencia del gasto social no cambia en forma significativa. En general, la incidencia del gasto social en educación, salud y vivienda es no redistributiva ni para los pobres ni para la clase media-baja.

4.4. La pequeña y mediana empresa y la clase media

Nuestros resultados muestran una débil correlación y de signo inesperado entre la participación de las pymes, en el empleo y el producto, y la participación de la clase media (usando ambas, su definición amplia y las subclasificaciones de clase media-baja y clase media-alta). Este resultado podría estar reflejando nuestra relativamente pequeña muestra de países para los cuales hay información disponible sobre pymes y/o la presencia de otros factores que afectan la relación y que requerirían de investigación adicional (véanse ambos en el gráfico II.6).

Cuadro II.3
COMPOSICIÓN DE GASTO PÚBLICO Y CLASE MEDIA
(matriz de correlaciones para indicadores seleccionados,
129 países, circa año 2000)

Correlaciones cruzadas		Grupos de ingreso				
		Pobres (Deciles 1 y 2)	Clase Media (amplia) (Deciles 3 a 9)	Clase Media Baja (Deciles 3 a 6)	Clase Media Alta (Deciles 7 a 9)	Ricos (10mo decil)
Ingreso promedio por grupo de ingreso	Pobres (Deciles 1 y 2)	1,000 [129]				
	Clase Media (amplia) (Deciles 3 a 9)	0,807 [129]	1,000 [129]			
	Clase Media Baja (Deciles 3 a 6)	0,927 [129]	0,956 [129]	1,000 [129]		
	Clase Media Alta (Deciles 7 a 9)	0,217 [129]	0,723 [129]	0,489 [129]	1,000 [129]	
	Ricos (10mo decil)	-0,891 [129]	-0,987 [129]	-0,986 [129]	-0,615 [129]	1,000 [129]
	Desembolsos totales del gobierno	0,137 [84]	0,028 [84]	0,087 [84]	-0,117 [84]	-0,059 [84]
Gasto social	Vivienda y servicios comunitarios	-0,069 [70]	-0,266 [70]	-0,181 [70]	-0,352 [70]	0,220 [70]
	Salud	-0,143 [70]	-0,064 [70]	-0,102 [70]	0,064 [70]	0,090 [70]
	Educación	-0,114 [70]	-0,093 [70]	-0,101 [70]	-0,026 [70]	0,102 [70]
	Protección social	0,364 [70]	0,425 [70]	0,424 [70]	0,222 [70]	-0,424 [70]
Gasto no social	Orden público y seguridad	0,150 [42]	0,058 [42]	0,121 [42]	-0,150 [42]	-0,088 [42]
Otros gastos	Asuntos Económicos	0,127 [70]	0,000 [70]	0,074 [70]	-0,187 [70]	-0,038 [70]
	Protección ambiental	0,151 [6]	0,051 [6]	0,035 [6]	0,086 [6]	-0,073 [6]
	Recreación, cultura religión	0,290 [69]	0,204 [69]	0,26 [69]	-0,036 [69]	-0,238 [69]
	Servicios públicos generales	0,115 [70]	0,061 [70]	0,087 [70]	-0,037 [70]	-0,079 [70]
	Defensa	0,080 [70]	0,057 [70]	0,083 [70]	-0,036 [70]	-0,066 [70]

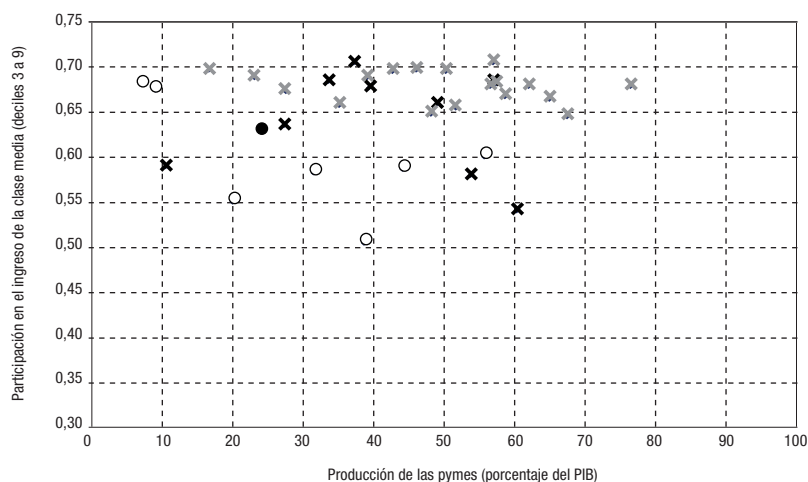
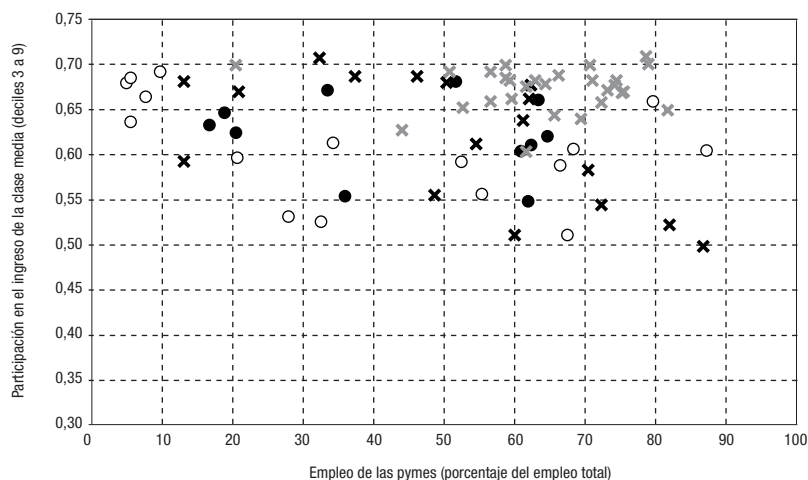
Fuente: elaboración propia con datos del WDI (2007) del Banco Mundial, de Estadísticas de Finanzas Públicas (2003) del Fondo Monetario Internacional. Ver anexo para más detalles.

Nota: el número en paréntesis indica el número de observaciones disponibles para estimar cada correlación.

4.5. Democracia

Para analizar la relación entre democracia y participación de la clase media usamos un índice de democracia elaborado por el Proyecto Polity IV (Marshall y Jaggers, 2005). Este índice –que va de 0 a 10 (cuanto mayor es el índice, más democrática es la sociedad)– comprende tres dimensiones: i) la competencia en el proceso de participación política, ii) la transparencia y la competitividad en la elección del poder ejecutivo, y iii) las limitaciones al jefe de Estado y garantía de las libertades civiles para todos los ciudadanos.

Gráfico II.6
LA CLASE MEDIA (DEFINICIÓN AMPLIA) Y EL EMPLEO
Y PRODUCTO DE LAS PYMES
(72 países, circa año 2000)

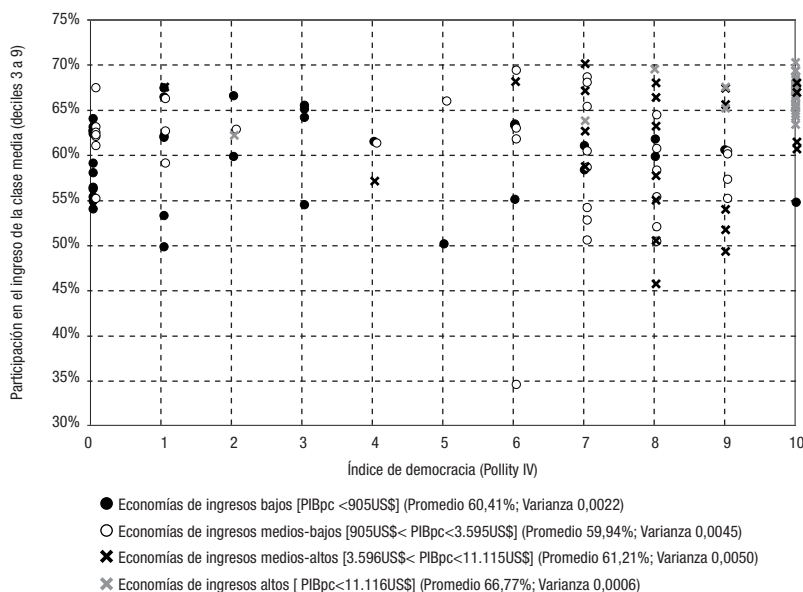


- Economías de ingresos bajos [PIBpc <905US\$] (Promedio 60,41%; Varianza 0,0022)
- Economías de ingresos medios-bajos [905US\$ < PIBpc <3 595US\$] (Promedio 59,94%; Varianza 0,0045)
- ✕ Economías de ingresos medios-altos [3 596US\$ < PIBpc <11 115US\$] (Promedio 61,21%; Varianza 0,0050)
- ✱ Economías de ingresos altos [PIBpc <11 116US\$] (Promedio 66,77%; Varianza 0,0006)

Fuente: elaboración propia a partir de los WDI (2007) del Banco Mundial y Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2005) (Base de datos de pymes). Véase el anexo para más detalles.

Aquí la democracia es considerada como una variable continua, que incluye diversos niveles de reglas democráticas (o no democráticas), en lugar de una simple dicotomía, digamos, entre democracia *versus* autocracia. El puntaje promedio del índice de democracia es bajo para los países con ingresos bajos y medios-bajos (un valor promedio inferior a 1) y mucho más alto para los países de ingresos medio-altos (un valor promedio de 7,8) y para los países de ingresos altos (promedio de 9,5). Para toda la muestra la correlación entre la participación de la clase media (definición amplia) y el índice de democracia es casi inexistente (0,025, véase el cuadro II.2). Sin embargo, para el grupo de países de altos ingresos existe una correlación positiva y relativamente alta entre la participación de la clase media y el índice de democracia. En el gráfico II.7 se muestra la relación entre la participación de la clase media y el agrupamiento de países de acuerdo con el nivel de ingresos per cápita. En general, para los países de ingresos medios y bajos hay una gran dispersión en la relación entre ambas variables; solo para el caso de los países desarrollados con altos ingresos se observa una relación positiva y más estable entre alta participación de la clase media en el ingreso y el índice de democracia.

Gráfico II.7
LA CLASE MEDIA Y LA DEMOCRACIA
(123 países, circa año 2000)



Fuente: elaboración propia a partir de los WDI (2007) del Banco Mundial y Marshall y Jagers (2005) (Proyecto Polity IV). Véase el anexo para más detalles.

5. Conclusiones finales

La clase media, su tamaño relativo, patrones de gasto, potencial productivo e importancia política está interesando nuevamente a la economía del desarrollo. Sus efectos atribuidos sobre crecimiento y desarrollo están ligados a la clase media como una fuente de emprendimiento productivo, de poder de consumo y base social para la estabilidad política y social de los países. Este capítulo ha investigado empíricamente la relación entre la importancia relativa de la clase media y un conjunto de variables de desarrollo económico y democracia. El potencial de la clase media para fomentar la creación de capacidades productivas parece ser limitado y hemos encontrado que casi no hay correlación entre el tamaño relativo de la clase media y la importancia del sector de la pequeña y mediana empresa en el producto y el empleo, usando datos agregados de corte transversal entre países. Otros estudios, de naturaleza micro, basados en encuestas de hogares también encuentran un limitado poder de emprendimiento (en el sentido schumpeteriano) de la clase media en las naciones con bajos niveles de ingreso. Nuestro trabajo sugiere que, a medida que los niveles de ingreso per cápita crecen y el nivel de desarrollo aumenta, los países tienden a tener una clase media más amplia con poder de consumo creciente y un mercado interno más ampliado. Respecto al rol de estabilización sociopolítica de la clase media, nuestra evidencia es indirecta en el sentido de que hemos observado que los países con altos niveles de ingreso, con democracias estables y economías maduras tienen también una relativamente más amplia clase media que los países con ingresos medios y bajos. Lo que podemos decir es que clases medias más numerosas y estables acompañan a economías maduras y desarrolladas. Sin embargo, la causalidad entre ambas variables es una pregunta aún abierta.

De hecho, nuestros resultados muestran que, en las economías con altos ingresos, el tamaño relativo de la clase media (utilizando la definición amplia que comprende los individuos comprendidos entre el 3° y el 9°) es casi 6 puntos porcentuales mayor que la participación de la clase media en países de bajos ingresos, sugiriendo una relación positiva entre el nivel de desarrollo económico de los países y la participación de la clase media en el ingreso.

Sin embargo, la relación entre el tamaño relativo de la clase media y el nivel de ingreso per cápita de los países es *no lineal*. Además esta relación tiene una mayor dispersión en el caso de países de ingresos bajos y medios (ingresos per cápita por debajo de los 11.000 dólares) que en el caso de países de altos ingresos. La relación entre la participación de la clase media y la ri-

queza neta también es positiva, pero con mayores niveles de dispersión que la relación entre la participación de la clase media y el ingreso per cápita.

Es interesante notar que la relación entre ingreso per cápita y tamaño de la clase media es más fuerte (coeficientes de correlación más altos) para la clase media-baja que para la clase media-alta. Así podríamos pensar en una coalición social y política amplia, en torno a intereses comunes entre los pobres y la clase media-baja, debido a que sus intereses económicos están relativamente alineados entre ellos. Esta coalición abarcaría individuos entre los percentiles 1 al 60 y pueden ser actores importantes en sus países frente a la preponderancia de las élites.

Nuestros resultados también muestran una relación negativa muy nítida entre el grado de desigualdad del ingreso y la riqueza y el tamaño de la clase media. La correlación entre la participación de la clase media y el coeficiente de Gini sobre el ingreso es negativa y cercana al 95% y la correlación con el coeficiente de Gini sobre la riqueza es cercana al 67% (muestra completa de 129 países). La relación entre esta participación y el coeficiente de Gini se mantiene alta a través de todos los grupos de ingreso per cápita, a pesar de que es menor para economías ricas con altos ingresos per cápita (sobre los 11.000 dólares), reflejando el hecho de que los países ricos son también menos desiguales que las naciones con ingresos más bajos.

En este capítulo también se muestra una débil relación empírica entre la participación de la clase media y el tamaño del gobierno en la economía. Además, los datos referentes a la composición del gasto público revelan que las categorías de gasto social como educación, salud y quizás vivienda no son, en general, muy distributivas, alcanzando solo en pequeñas proporciones a la clase media-baja y a los pobres. El componente cuya incidencia es más progresiva es la protección social. Asimismo, no detectamos ninguna correlación significativa entre el tamaño relativo de la pequeña y mediana empresa (medida tanto por la participación en el empleo como en el producto total) y la participación de la clase media en el ingreso real. Finalmente, cuando correlacionamos un índice de democracia y la participación de la clase media encontramos poca o nula correlación entre ambas variables, excepto en el caso de las economías de altos ingresos.

Anexo:

Descripción de variables y clasificación de países

Nota: Los datos de distribución del ingreso recopilados son la información disponible más cercana al año 2000.

A.1. Descripción de variables

Pobres (deciles 1 y 2): los datos de estos deciles provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

Clase media (deciles 3 a 9): los datos de estos deciles provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

Clase media-baja (deciles 3 a 6): los datos de estos deciles provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

Clase media-alta (deciles 7 a 9): los datos de estos deciles provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

Ricos (decil 10): los datos de este decil provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

PIB per cápita (ajustado por PPC): es el producto interior bruto per cápita ajustado por la paridad de poder de compra (PPC) para dólares estadounidenses internacionales del año 2000. Los datos provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

Índice de Gini de ingreso: el numerador es el área entre la curva Lorenz de la distribución y la línea de distribución uniforme (45 grados); el denominador es el área bajo la línea de distribución uniforme. Los datos provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

Riqueza neta per cápita (ajustada por PPC): es la riqueza per cápita ajustada por la paridad de poder de compra (PPC) para dólares estadounidenses internacionales del año 2000. Aquí riqueza se define como riqueza neta, v.g. el valor de los activos físicos y financieros menos los pasivos. Los datos provienen del estudio *The World Distribution of Household Wealth* (Davies y otros, 2006) del World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER). Véase la base de datos en el anexo C.

Índice de Gini de riqueza neta: es una medida de desigualdad de riqueza. Se define como la proporción con valores entre 0 y 1: el numerador es el área entre la curva de Lorenz de distribución de riqueza neta y la línea de distribución uniforme; el denominador es el área bajo la línea de distribución uniforme. Los datos provienen del estudio *The World Distribution of Household Wealth* (Davies y otros, 2006) del World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER). Véase la base de datos en el anexo C.

Gasto público (% del PIB): son pagos en dinero para financiar las operaciones del gobierno en la provisión de bienes y servicios. Estas incluyen compensación de empleados (como sueldos y salarios), intereses y subsidios, préstamos, beneficios sociales y otros gastos, como arriendos y dividendos. Los datos provienen del *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, versión 2007, para años seleccionados. Véase la base de datos en el anexo C.

Índice de democracia (Polity IV): corresponde al indicador de democracia institucionalizada del Proyecto Polity IV. El indicador de democracia es una escala aditiva de once puntos (0-10), derivada de: los códigos de competitividad de participación política, la apertura y competitividad en la contratación de ejecutivos, y en las limitaciones del jefe ejecutivo. Los datos provienen del estudio *Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2004* (Marshall y Jaggers, 2005) del Proyecto Polity IV (Center for Global Policy, George Mason University). Véase la base de datos en el anexo C.

Empleo de las pymes (% sobre el empleo total): es la participación del sector de la pequeña y mediana empresa (pyme) en el empleo formal usando la definición oficial de pyme de cada país. Los valores son promedios para cada país entre los años 1990-1999. Los datos provienen del estudio *Small and Medium Enterprises across the Globe* (Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt, 2005). Véase la base de datos en el anexo C.

Producto de las pymes (% del PIB): es la contribución del sector de las pymes al PIB usando la definición oficial de pyme de cada país. Los valores son promedios para cada país entre los años 1990-1999. Los datos provienen del estudio *Small and Medium Enterprises across the Globe* (Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt, 2005). Véase la base de datos en el anexo C.

A.2. Clasificación de países

Grupos por ingresos: los países se agrupan de acuerdo a sus PIB per cápita (PIBpc) usando el criterio del Banco Mundial:

Economías de bajos-ingresos: PIBpc \leq 905 dólares

Países incluidos: Bangladesh, Benín, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Costa de Marfil, Etiopía, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Haití, India, Kenia, Laos PDR, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mongolia, Mozambique, Nepal, Níger, Nigeria, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, República Centroafricana, República de Kirguizistán, Rwanda, Senegal, Tadjikistán, Tanzania, Uganda, Uzbekistán, Vietnam, Yemen, Zambia, Zimbabwe.

Economías de ingresos medios-bajos:

906 dólares \leq PIBpc \leq 3.595 dólares

Países incluidos: Albania, Argelia, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Camerún, China, Colombia, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Filipinas, Georgia, Guatemala, Guyana, Honduras, Indonesia, Jamaica, Jordania, Lesoto, Macedonia (FYR), Moldova, Marruecos, Namibia, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Árabe de Egipto, República Dominicana, República Islámica de Irán, Sri Lanka, Swazilandia, Tailandia, Túnez, Turkmenistán, Ucrania.

Economías de ingresos medios-altos:

3.596 dólares \leq PIBpc \leq 11.115 dólares

Países incluidos: Argentina, Botswana, Brasil, Bulgaria, Chile, Costa Rica, Croacia, Hungría, Kazajistán, Letonia, Lituania, Malasia, México, Panamá, Polonia, República Bolivariana de Venezuela, República de Eslovaquia, Rumania, Rusia, Serbia y Montenegro, Sudáfrica, Santa Lucía, Turquía, Uruguay, .

Economías de altos ingresos: PIBpc \geq 11.116 dólares

Países incluidos: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hong Kong (China), Irlanda, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea, Singapur, Suecia, Suiza, Trinidad y Tobago.

Agrupaciones regionales: los países son agrupados de acuerdo al criterio del Banco Mundial. Reagrupamos a Europa y Asia Central juntos con Norteamérica dado las similitudes en su organización y economías. También desagregamos esta nueva región (llamada Europa, Asia Central y Norteamérica) de acuerdo a 2 criterios diferentes: basados en la membresía de la OCDE, y basados en la membresía de la Unión Europea. Los países incluidos en cada región son los siguientes:

Asia del Este y Pacífico:

Australia, Camboya, China, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Laos PDR, Malasia, Mongolia, Nueva Zelanda, Papúa-Nueva Guinea, República de Corea, Singapur, Tailandia, Vietnam.

Europa, Asia Central y Norteamérica:**Por membresía de la OCDE:***Países OCDE:*

Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza.

Países no OCDE:

Albania, Armenia, Azerbaidzhán, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Canadá, Croacia, Eslovenia, Estonia, Georgia, Hungría, Kazajstán, Letonia, Lituania, Macedonia (FYR), Moldova, Polonia, República Checa, República de Eslovaquia, República de Kirguizistán, Rumania, Rusia, Serbia y Montenegro, Tadjikistán, Turquía, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán.

Por membresía de la Unión Europea:*Miembros de la UE:*

Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, República Checa, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda,

Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Suecia.

Otros:

Albania, Armenia, Azerbaidzhán, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Canadá, Croacia, Estados Unidos, Georgia, Kazajstán, Macedonia (FYR), Moldova, Noruega, Rusia, Serbia y Montenegro, Suiza, Tadjikistán, Turquía, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán.

América Latina y el Caribe:

Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela, República Dominicana, Santa Lucía, Trinidad y Tobago, Uruguay.

Oriente Medio y Norte de África:

Algeria, Israel, Jordania, Marruecos, República Árabe de Egipto, República Islámica de Irán, República de Yemen, Túnez.

Asia del Sur:

Bangladesh, India, Nepal, Pakistán, Sri Lanka.

África Subsahariana:

Benín, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Costa de Marfil, Etiopía, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, República Centroafricana, Rwanda, Senegal, Sudáfrica, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

Bibliografía

- Atkinson, A. B. (2006), "Concentration among the Rich", *Research Paper*, 2006/151, UNU-WIDER.
- Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck y Asli Demirgüç-Kunt (2005), "Small and Medium Enterprises across the Globe", borrador, marzo.
- Banerjee, A. V. y E. Dufo (2008), "What is Middle Class about the Middle Class around the World?", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, N° 2, primavera, pp. 3-28.
- Birdsall, N., C. Graham y S. Pettinato (2000), "Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?", *Working Paper*, N° 14, Center for Social and Economic Dynamics, agosto.
- Cashell, B. (2007), "Who are the 'Middle Class'?", *CRS Report for Congress*, Washington, D.C.
- Daly, M. y D. Wilson (2006), "Keeping Up with Joneses and Staying Ahead of the Smiths: Evidence from Suicide Data", *Working Paper*, N° 2006-12, Federal Reserve Bank of San Francisco, abril.
- Davies, James (ed.) (2008), *Personal Wealth from a Global Perspective*, Oxford University Press.
- Davies, James, Susanna Sandstrom, Anthony Shorrocks y Edward N. Wolff (2006), "The World Distribution of Household Wealth", *Project on World Wealth Distribution*, World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER).
- Doepke, M. y F. Zilibotti (2007), "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism", *NBER Working Paper*, N° 12971, febrero.
- Easterly, William (2001), "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6, N° 4, pp. 317-335.
- Frank, Robert H. (2007), *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*, The Aaron Wildavsky Forum for Public Policy, University of California Press.
- GFS (Government Finance Statistics) (2003), *International Monetary Fund*, Anuario y CD-ROM.
- Graham, Carol (2007), "What Happiness Research can (and cannot) contribute to Policy Reforms: Lessons from Research on Latin America and Beyond", borrador presentado al World Bank Workshop "Fiscal Incidence and the Middle Class: Implications for Policy", The Brookings Institution y University of Maryland, 5 de junio.
- Layard, R. (2005), *Happiness: Lessons from a New Science*, Nueva York, Penguin Press.
- López, Ramón y Máximo Torero (2007), "Economic Growth, the Fiscal Sector and Income Distribution", borrador presentado al World Bank Workshop "Fiscal Incidence and the Middle Class: Implications for Policy", University of Maryland y IFPRI, 5 de junio.

- Marshall, Monty G. y Keith Jagers (2005), "POLITY IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2004", *Polity IV Project*, Center for Global Policy, School of Public Policy, George Mason University.
- Milanovic, Branko (2006), "Global income inequality: what it is and why it matters", *Policy Research Working Paper Series*, N° 3865, The World Bank.
- Moser, Caroline (ed.) (2007), *Reducing Global Poverty. The Asset Approach*, Brookings Institution Press.
- Solimano, Andrés (ed.) (1998), *Social Inequality*, University of Michigan Press.
- (2005), "Towards New Social Policies in Latin America: Growth, the Middle Class and Social Rights", *ECLAC Review*, N° 87, diciembre.
- (ed.) (2006), *Vanishing Growth in Latin America. The Late Twentieth Century Experience*, Edward Elgar Publishers.
- (2007), "Asset Accumulation by the Middle Class and the Poor in Latin America", *Reducing Global Poverty. The Asset Approach*, C. Moser (ed.), Brookings Institution.
- Solimano, Andrés, Eduardo Aninat y Nancy Birdsall (eds.) (2000), *Distributive Justice and Economic Development: The Case of Chile and Developing Countries*, Ann Arbor, University of Michigan.
- World Bank, The (2007a), *Global Development Prospects*.
- (2007b), *World Development Indicators*, series, países y años seleccionados.

Capítulo III

Vulnerabilidad y resiliencia de la clase media en América Latina

Alberto Minujin¹

–Pero ¿por qué siempre somos nosotros los que tenemos que sufrir? –gritó ella indignada.

–¿Nosotros y la gente como nosotros? La gente común, la clase media baja. Si se declara la guerra, si el franco se devalúa, si hay desempleo o una revolución, o cualquier tipo de crisis, los otros se arreglan para pasar bien. ¡Nosotros somos los que quedamos aplastados! ¿Por qué? ¿Qué hicimos nosotros? Nosotros pagamos por los errores de todos los otros. Por supuesto ellos no nos temen. Los trabajadores luchan, los ricos son poderosos. Nosotros somos las ovejas que van al matadero. ¡Yo quisiera saber por qué! ¿Qué está pasando? Yo no lo entiendo –ella le dijo enojada

Irène Némirovsky, *Suite francesa*

Es difícil perderse cuando vienes a casa del trabajo.

Cuando tienes un trabajo, y un pago, la ruta esta allí frente a ti...

Pero yo no he tenido un trabajo regular en todo el año y acá estoy a las dos de la tarde y estoy andando en la ruta preguntándome qué estoy haciendo aquí

Walter Mosley, *Blonde Faith*

¹ Profesor del Programa de Graduados en Asuntos Internacionales, The New School University, Nueva York, y consultor internacional. Guillermina Comas actuó como asistente de investigación. Agradecemos el apoyo brindado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) especialmente al Dr. Luis Beccaria, director de la división de Estadística, a Xavier Mancero, consultor de esa división y a Juan Carlos Feres, jefe de la Unidad de Estadísticas Sociales, así como a Ángela Escallon Emiliani de Conexión Colombia.

1. Introducción

Las palabras que hace decir a su personaje Nemirovsky expresan bien el asombro y enojo de los sectores medios que ven caer su estatus y sus condiciones de vida sin merecerlo. Mientras que Mosley muestra la desesperanza de enfrentarse a la falta de seguridad laboral. Experiencias que han vivido las clases media en la región. Este capítulo trata de esto, de la angustia, la ansiedad y el enojo frente a la pérdida del ingreso y del estatus, la experiencia de vulnerabilidad, la inseguridad e incertidumbre que experimenta la clase media en América Latina. Pero también trata de la resiliencia y esperanza de esos mismos sectores por estar mejor y ser felices. Para que esto último se haga realidad será necesario impulsar políticas y programas que potencien esa energía y creatividad a favor de una sociedad incluyente, equitativa y solidaria. Políticas que viabilicen un papel activo y positivo, al menos de una parte sustantiva de la clase media, en un desarrollo democrático con justicia social y derechos políticos, civiles, económicos, sociales y culturales para todos los ciudadanos.

La región se encuentra frente a una paradójica situación. Por una parte, democracia y crecimiento económico², por otra una estructura concentrada en términos de poder e inequitativa en términos sociales. Esto crea tensiones y conflictos de difícil resolución. Es aquí donde la clase media puede desempeñar un papel significativo en la resolución de estas tensiones en alianza con los sectores populares.

Pero comencemos con algunas preguntas centrales. ¿Por qué estudiar la clase media en América Latina? ¿Es relevante la clase media para el futuro de la región? ¿Cómo se ha visto afectada por las políticas aplicadas en la región en las últimas décadas?

Preguntas como estas, son la base del presente trabajo. La búsqueda de respuestas sobre la definición de políticas y propuestas alternativas referentes a los millones de hombres y mujeres que conforman la clase media es un gran reto para todos.

La clase media constituye un actor social de la mayor relevancia. Lo que esta clase dice y piensa marca la diferencia en la sociedad. Sin claras representaciones corporativas están presentes en la vida social, económica, política y cultural de nuestros países. No suelen liderar procesos sociales. Sin embargo, con el debilitamiento de las corporaciones obreras y los partidos

² Este trabajo fue escrito previamente a la crisis financiera y económica de 2009. El análisis y debate continúan teniendo tal vez mayor vigencia.

políticos, hemos visto a la clase media en relevantes movilizaciones sociales de manera más evidente. En este sentido, tal como lo presenta Hobsbawm en su libro *Uncommon People*, no solo no podemos dejar de lado a estos grupos, sino que deben ser parte central de cualquier análisis sociopolítico que se haga en la región y también de las políticas que se encaren hacia la población en general (Hobsbawm, 1998).

Si bien las pocas estimaciones sobre los sectores medios difieren, estamos hablando de un grupo social, la clase media, que constituye entre el 40% y el 60% de la población de la región. Este porcentaje varía según los distintos países. Pero este grupo poblacional no es solo cuantitativamente importante, sino que también lo es desde el punto de vista de la generación del ingreso, el consumo y la formación de opinión política. Tal como se analizará en este capítulo, los cambios económicos y sociales de las últimas décadas han hecho que la clase media sufra un proceso de creciente heterogeneización, tanto en sentido vertical como horizontal. Esto hace que sea tal vez más adecuado hablar de las clases medias o de los diversos sectores medios, como se hace en el título de este capítulo.

De esta manera, la ya difusa e ubicua clase media se está tornando todavía más intangible, pero no por eso menos omnipresente en el acontecer político de la región como lo muestran los recientes hechos ocurridos en Colombia, República Bolivariana de Venezuela, Estado Plurinacional de Bolivia y Argentina, por citar solo algunos casos.

En consecuencia la respuesta a la pregunta planteada respecto a la relevancia de estudiar y orientar políticas para esos sectores es contundente. No solo es relevante, sino significativo en términos del posible desarrollo futuro de la región.

El objetivo del presente capítulo es, por una parte, explorar la vulnerabilidad de los sectores medios frente a las políticas neoliberales prevalecientes en la mayor parte de la región durante las décadas de 1980 y 1990. Por otra parte, debatir las posibles políticas y programas para implementar, orientados a las clases medias. El objeto de estas políticas será la construcción de ciudadanía y afianzamiento de los procesos democráticos en los países de América Latina, buscando el desarrollo de sociedades incluyentes con equidad y justicia social.

La hipótesis central es que algunos importantes sectores de las clases medias pueden ser actores activos y relevantes de este proceso. Esto no será resultado del accionar del mercado, sino que requerirá de políticas y programas que promuevan y fomenten el accionar en el espacio público de los sectores medios.

Bajo este presupuesto, en este capítulo se exploran y analizan las siguientes hipótesis específicas:

1. Los procesos económicos y sociales de los años ochenta y noventa, signados por las políticas neoliberales, implicaron un aumento de la pobreza y la inequidad, con especial énfasis en los sectores medios.
2. La otrora compacta y ascendente clase media sufrió, por primera vez en su historia en la región, un proceso de movilidad descendente y dispersión.
3. En ese período se produjo un incremento de la inequidad vertical y también horizontal. Como resultado, los sectores medios son al presente más pobres y más heterogéneos.
4. Las situaciones de vulnerabilidad y empobrecimiento abarcan un espectro amplio de dimensiones que trascienden el plano de la economía.
5. A pesar de haber sufrido los embates del empobrecimiento, la clase media ha mostrado no solo resiliencia, sino también creatividad para generar nuevos procesos políticos, sociales, económicos y culturales.
6. Es posible y necesario desarrollar políticas y programas orientados a los sectores medios. En particular para los empobrecidos y ciertos grupos como las niñas, niños, jóvenes y mujeres. Las propuestas de políticas y programas deben fundarse en las experiencias de los propios sectores sociales y potenciar el espacio público y sus instituciones.

En este trabajo se esbozan algunas respuestas a estas hipótesis y se marcan posibles líneas de acción. También se plantean algunos interrogantes que quedarán abiertos para mayor investigación y análisis.

El documento está estructurado de la siguiente manera. En el primer apartado se presenta una breve reflexión sobre el concepto de clase media y una breve mención a algunos rasgos del proceso sufrido por la clase media en los últimos decenios a escala global, en particular en Estados Unidos y en Europa. El proceso sufrido por estos mismos sectores en América Latina se examina en forma general en el segundo apartado para pasar, en el apartado tercero, a una reflexión más detallada de las dimensiones de la vulnerabilidad. En el cuarto apartado se sitúa a la clase media frente a la perspectiva y situación presente en la región. Finalmente, se presentan propuestas de políticas orientadas a potenciar una ciudadanía social y un revalorado y renovado espacio público.

2. Clase media. Una mirada global

Si bien no es propósito de este trabajo debatir el concepto de clase media, resulta necesario mencionar la aproximación conceptual que se adopta en este ensayo. Existen distintas orientaciones en la definición de clase social, clase media y sectores medios. Partiendo de Karl Marx y Max Weber y Wright Mills, es posible aproximarse a dicha definición (véanse, por ejemplo, Mills, 1951; Lomnitz y Melnik, 1991; Portes y Hoffman, 2003).

En referencia a las conceptualizaciones clásicas, los enfoques sobre la estructura de clases provienen principalmente de tres vertientes, el marxismo, la teoría weberiana y el funcionalismo.

Según Sembler (2006), en la teoría marxista se explica la existencia de los sectores medios a partir de dos enfoques: Por un lado la tesis de la pauperización creciente, inherente al desarrollo capitalista (a partir de la cual, sectores que estarían transicionalmente en una posición intermedia se deslizarían progresivamente hacia la clase obrera), y en segundo lugar como una fracción de la burguesía (pequeña burguesía).

La teoría weberiana, en cambio, identifica a los sectores medios como posiciones intermedias, con relación a las clases propietarias y a las clases lucrativas. El primer grupo estaría compuesto por los grupos que se ubican entre las capas propietarias y obtienen ingresos, ya sea a través de propiedades o cualidades educativas. Mientras que el segundo estaría conformado por artesanos y campesinos independientes, funcionarios de carácter público y privado, profesionales liberales y otros trabajadores calificados. Es importante destacar el aporte de Weber, en cuanto a la inclusión del estilo de vida como mecanismo de diferenciación social, en términos de identificación y reconocimiento simbólico.

Desde la perspectiva funcionalista, la posición social se relaciona con la importancia para la subsistencia funcional del sistema social, donde el análisis de los sectores medios se vincula con el prestigio de los roles de estos grupos en la estructura ocupacional, pero en relación con el tipo de familia y con la posición en el sistema cultural de las unidades de parentesco.

Las perspectivas contemporáneas retomarán los elementos principales de estas teorías, a la vez que buscarán reformularlas en un sentido más dinámico y menos ligado al “paradigma productivista” (Sembler, 2006). Según este autor, los enfoques contemporáneos se caracterizan por la necesidad de articular enfoques analíticos que antes eran conceptualizados como dicotomías. Destacamos aquí la identificación de una clase social no solo por la estructura, sino también por la acción en su articulación con las relaciones de producción y mercado.

Parte de la literatura sobre la clase media enfatiza su posición intermedia como una debilidad estructural, a partir de la cual se explicarían sus conductas políticas y culturales. Maristella Svampa (2001) señala algunas características de la posición y comportamientos de la clase media. Entre ellas cabe destacar: la debilidad estructural que se refleja en la tendencia hacia una mentalidad conservadora y a una cultura que imita los patrones de gusto y consumo de los sectores altos; la heterogeneidad socioocupacional en el interior del sector; la constitución de una identidad ligada al imaginario de una movilidad social ascendente; la capacidad de consumo en relación con la aspiración a un determinado estilo de vida y, por último, su creciente expansión y aumento de peso social y político en las sociedades modernas contemporáneas.

En América Latina la existencia de las clases medias estuvo vinculada a la posibilidad de procesos de desarrollo en las sociedades de la región. Si bien en esta región las clases medias no se ubican en el centro de la sociedad (como sí lo están en Europa y Estados Unidos), su presencia desde mediados del siglo XX, impulsó expectativas en las corrientes del pensamiento progresista y modernizador (Svampa, 2001). En lo que esta autora llama “la lectura sociológica de las clases medias” se ubica la obra de Gino Germani, quien distinguió entre clase media autónoma (artesanos, industriales, comerciantes y profesionales), vinculada al ascenso social logrado por los grupos inmigrantes y clase media dependiente (empleados, funcionarios, profesionales y técnicos) para ilustrar el ascenso de la población nativa. Contemporánea a la definición de Germani, se ubica la definición de Hoselitz (1962), quien hizo hincapié en el aspecto heterogéneo de la clase media, diferenciando entre una clase media “nueva” (en la que se insertan los trabajadores de cuello blanco, empleados públicos y burócratas) y una clase media “vieja” (integrada por pequeños y medianos agricultores, pequeños industriales y algunos profesionales). Para este autor, aquellas sociedades donde la clase media “nueva” presente un mayor peso, perderán parte del dinamismo modernizador, en tanto las demandas de estos grupos se restringen a “un cambio en la distribución de la renta más que a un genuino aumento de la producción nacional” (Hoselitz 1962: 26).

Por su parte, Alain Touraine (Svampa, 2001) destacó que el impulso modernizador de las clases medias, habría de convertirlas en un agente central del proceso de desarrollo de los países latinoamericanos. Touraine caracterizó a las clases medias por dos rasgos principales, por un lado su relación privilegiada con la educación, instrumento de la movilidad social ascendente y, por otro lado, por su crecimiento ligado al desarrollo y a la expansión del Estado como productor de bienes y servicios.

A su vez, la literatura acerca de las clases medias puede ser agrupada también al interior de la “*lectura política*” (Svampa, 2001). En este punto, aparece la crítica de Germani a la identificación de las clases medias con las élites locales y a la imitación de sus pautas de consumo. Según Svampa, paralelamente a que la lectura sociológica destacaba el papel de las clases medias como agente modernizador, la lectura política ponía la atención sobre la imposibilidad de este sector para llevar adelante un rol político en la dinámica modernizadora, señalando una debilidad para potenciar el cambio, en relación con una posición de mimetismo cultural funcional al *statu quo* de las sociedades tradicionales. En estudios recientes, también desde una mirada más política, se ha colocado a la clase media como un “amortiguador” que estabiliza las tensiones entre los ricos y los pobres (Pressman, 2007).

Las investigaciones contemporáneas sobre sectores medios en la región latinoamericana han puesto énfasis en las particularidades de la región, en términos de integración social, principalmente en relación con la heterogeneidad sectorial de los mercados de trabajo. Portes y Hoffman (2003) consideran dos estratos dentro de la clase media latinoamericana, la pequeña burguesía compuesta por microempresarios, técnicos y profesionales que trabajan por cuenta propia, y los trabajadores formales no manuales (técnicos asalariados y empleados de menor jerarquía regularizados). Asimismo, diferentes investigaciones han establecido un sistema de estratificación para diferentes países de la región, según la construcción de diferentes instrumentos de medición, definiendo a las clases medias desde múltiples dimensiones relacionadas principalmente con la movilidad social, la posesión de bienes materiales y simbólicos y la inserción sociolaboral de estos grupos (Romero, 2006; Vega, 2000; Silva, 2004; León y Martínez, 2001; Mora y Araujo, 2002).

En este capítulo, retomando los aportes mencionados, en tanto que hacen referencia a los múltiples aspectos que influyen en la delimitación y en el comportamiento de los sectores medios, tomaremos una aproximación sociocultural amplia de la clase media que ha funcionado como una identidad que permitió la autoinclusión de muy amplios grupos poblacionales (Feijoo, 1992).

Antes de centrarnos en lo ocurrido en las últimas décadas en la región, cabe señalar que el proceso de empobrecimiento y achicamiento de la clase media durante las décadas de 1980 y 1990 no ha sido exclusivo de América Latina, sino que es compartido al menos por parte de los países desarrollados, en particular Estados Unidos, y otros países de ingresos medio como Turquía.

Paul Krugman ha sido uno de los que ha estudiado y denunciado extensamente este fenómeno en Estados Unidos. Su hipótesis, que presenta con claridad, es que tanto la construcción como la destrucción de la clase media han sido parte de proyectos y procesos políticos que buscaban precisamente ese resultado, es decir, procesos políticos que se relacionan con la distribución del poder y la riqueza.

Luego de la gran depresión, en aproximadamente una década, de 1935 a 1945, la política del *new deal* o nueva concertación dio nacimiento a una poderosa clase media (Krugman, 2007). El “sueño americano” estaba centrado en esa fuerte ascensión de sectores que conformaron la poderosa clase media de Estados Unidos. Esa poderosa clase media fue golpeada por los recortes en la seguridad social, la concentración en el proceso económico y la política fiscal llevada adelante por el gobierno republicano que aumentaron la concentración e inequidad. La sociedad se ha acostumbrado a las crecientes inequidades. En Estados Unidos, en los años setenta, los CEO de las mayores empresas cobraban en promedio 40 veces más que el empleado promedio. Para 2005, el salario promedio de los CEO era unas 367 veces el salario promedio³. Entre 1975 y 2002 el ingreso de los profesionales varones disminuyó un 15% en promedio. Según los expertos, más de la mitad de la creciente desigualdad en Estados Unidos, envuelve crecientes divergencias entre trabajadores con igual nivel de educación (Hacker, 2006). Este fenómeno de aumento de las desigualdades horizontales es una de las más importantes características del proceso de cambio sufrido en América Latina en los sectores medios. La sociedad mostró durante las últimas décadas mayor desigualdad y menor movilidad ascendente.

En una editorial publicada en 1997, con el sugestivo título de *Bye Bye Middle Class*, el economista Rudi Dornbusch, preveía el serio achicamiento y pérdida de poder de ese sector. Dice Krugman refiriéndose a la situación en Estados Unidos: “¡Bienvenidos al maravilloso mundo de los universitarios meseros, conductores de taxis y personal de a bordo! Más que al problema de tener poco conocimiento o preparación, millones de trabajadores norteamericanos, incluyendo a los graduados universitarios (*college*), tienen más preparación que lo que requieren sus trabajos. Despiértense al mundo de la exprimida clase media donde la educación cuenta mucho menos que en los tiempos de la meritocracia cuando yo me gradué” (Krugman, 2006).

Algunos libros publicados recientemente señalan que uno de los problemas centrales en Estados Unidos es el deterioro en la educación y el

³ Theda Skocpol (2000) hace referencia a estos procesos.

ambiente familiar de los sectores medios; lo cual está llevando también a un deterioro en la productividad y el futuro del país. Un editorial de David Brooks en el *New York Time* sintetiza un punto que es útil mencionar, pues se aplica perfectamente a América Latina, Dice Brooks:

Hay un gran debate sobre las causas de la ansiedad económica de la clase media (en Estados Unidos). Algunos enfatizan las fuerzas destructivas de la globalización, outsourcing y capitalismo depredador. Pero van a tener que luchar contra las investigaciones de Goldin, Kats y Herckman, quienes potentemente apuntalan contra los argumentos de aquellos que enfatizan en las políticas de capital humano. No es la globalización, o la inmigración o las computadoras per se las que incrementan la desigualdad, es la brecha en calificación. Levantar los logros educativos es más promisorio que tratar de reorganizar la economía global (Brooks, 2008; Goldin y Katz, 2000).

Este fenómeno tan bien descrito por Krugman y otros es ciertamente bien conocido en Europa y en los últimos decenios en América Latina. En muchos países europeos el problema sin resolver de desfase entre el nivel de preparación y carencia de empleo adecuado llena las listas de los que cobran seguro de desempleo. Según algunos, la clase media europea ha perdido su poder de consumo y el mercado se ha orientado a producir servicios y mercancías de bajo coste y calidad (Gaggi y Narduzzi, 2006). Dadas estas preocupaciones, la Fundación Herbert-Quandt-Stiftung, ha centrado su proyecto 2006-2007 en la cuestión del futuro de la clase media como un desafío para la sociedad alemana. Señalan que existe temor por la erosión del centro de la sociedad y los efectos negativos que esto puede traer. El objetivo del proyecto fue estimular el debate sobre la clase media y presentar escenarios y alternativas para que ese sector tenga un rol relevante frente a las cambiantes condiciones del país (Schulter-Altedorneburg y Bittner, 2006).

Antes de pasar al caso de América Latina, es importante resaltar al menos dos puntos de esta mirada general. Por una parte, el proceso de achicamiento de la clase media constituye un proceso político que está en función, o al menos implica, importantes transferencias y concentración de riqueza y poder. Es decir, lo que ha sucedido en el mundo y en la región en particular ha significado cambios en las estructuras de poder y en la estructura social en general. Los sectores medios han sido fuertemente afectados por este proceso. Por otra parte, si bien muchos de los rasgos que se advierten del proceso de achicamiento de la clase media en Estados Unidos y Europa son similares a los de América Latina, existen importantes diferencias en cuanto a su dinámica y conformación histórica. Por ello, tanto

el análisis de lo sucedido con las clases medias y las sociedades en América Latina como las políticas y programas que se debatan se deben poner en el contexto histórico de la región y de cada país.

3. La clase media en América Latina

A mediados del siglo pasado la creciente y potente clase media en América latina se vio como el sector que podía ser el motor del desarrollo económico, el motor de la “modernidad” en la región. Esta idea de modernidad no pasaba solo por el plano económico. Si bien este aspecto era central, tal como lo plantean John Rawls y Jurgen Habermas, el pensamiento de modernidad contenía la idea de un desarrollo moral y político. La modernidad relacionada con la razón se puede usar para promover libertad, justicia y equidad (Habermas, 1989; Rawls, 1988).

La teoría de la dependencia elaborada por Raul Prebisch a mediados de 1960 se centraba en el progreso técnico como la llave para modificar la relación centro-periferia. Después de describir el proceso de industrialización en los países centrales, dice Prebisch: “Fueron formándose así los grandes centros industriales del mundo, en torno a los cuales la periferia del nuevo sistema, vasta y heterogénea, tomaba escasa parte en el mejoramiento de la productividad. Dentro de esa periferia, el progreso técnico solo prende en exiguos sectores de su indigente población, pues generalmente no penetra sino allí en donde se hace necesario para producir alimentos y materias primas a bajo coste, con destino a aquellos grandes centros industriales” (citado en Sunkel, 1987) Se postula que el camino de salida de esta situación para los países de la periferia, en particular para América Latina, está en avanzar en el progreso técnico y en la capacidad propia de generar y difundir el mismo. Es en este desarrollo donde se le asigna un rol relevante a la clase media en la formación y crecimiento en la región.

El momento histórico de conformación de la clase media ha sido distinto en cada uno de los países de la región. En un grupo de ellos, que podemos denominar de formación temprana, la clase media tiene una fuerte expansión en la primera mitad del siglo XX. Tal es el caso de Argentina, Brasil, Costa Rica y Uruguay. En otros, como Ecuador, México, Perú y República Bolivariana de Venezuela, ha sido posterior. Pero, en términos generales, es posible afirmar que la experiencia de la clase media en casi toda la región ha sido hasta la última parte del siglo XX de crecimiento y movilidad ascendente

Desde aquellos momentos hasta el presente, han ocurrido sustanciales cambios en América Latina y en el mundo que han afectado de diversas maneras a la clase media. La clase media de comienzos del siglo XXI, empobrecida y dividida, no es la misma que aquella clase media homogénea y en crecimiento que caracterizó a la región hasta la década de 1980. El impacto de las políticas neoliberales en la mayor parte de los países de la región ha sido especialmente duro para buena parte de los sectores medios. El último período del siglo fue significativo por la aparición de los llamados “nuevos pobres”, empobrecimiento, dispersión de los sectores medios. En el presente, América Latina es una región conformada por una mayoría de los países que se clasifican en la categoría de países de ingreso medio y que sigue estando caracterizada por una histórica alta inequidad que no parece decrecer, sino por el contrario incrementarse.

Frente a esta situación cabe preguntarse cuál es el posible rol que las clases medias pueden cumplir en este agitado pero prometedor comienzo de milenio en la región, y si tiene sentido encauzar políticas públicas hacia estos sectores. En caso de que la respuesta sea afirmativa, debemos explorar qué políticas se pueden implementar para que estos grupos cumplan un papel dinamizador y garantizador de la democracia y a qué sectores y grupos de las clases medias deberán estar dirigidas. Estas preguntas acompañarán el desarrollo de este capítulo. La región se encuentra frente a una muy favorable situación de crecimiento económico y de gobiernos democráticos. Es de esperar que esta situación sea aprovechada para dar un salto positivo y crucial en el desarrollo humano y social y que no haya que hablar de una nueva década perdida.

En un libro publicado en 2004 sobre el empobrecimiento de la clase media argentina planteábamos algo que puede extenderse al conjunto de la región.

La pobreza económica es la más dura y la más reconocida. Pero no es la única, hay otras también graves, como la que podríamos denominar pobreza de ciudadanía. [...] La pobreza de ciudadanía está relacionada con la falta de ética en las instituciones públicas y privadas, en la vida política y social. [...] Ser ciudadano implica no solo votar, no solo tener la posibilidad de trabajar con un ingreso decente, sino también vivir y convivir con una ética moral y social, con instituciones en las que se puede confiar, con reglas transparentes que todos respetemos, con una justicia en la que se pueda creer (Minujin y Anguita, 2004).

Las preguntas, que de alguna forma atraviesan el capítulo, son las siguientes: la clase media que en algún tiempo fue considerada el motor del crecimiento ¿podrá recuperar el papel dinamizador y generador de riqueza cultural, social y económica?, ¿podrá ser un activo y positivo actor de un proceso de gobernabilidad democrática?, o, por el contrario, no podrá recuperarse o desempeñara un rol desestabilizador y disgregador de la formación de sociedades con equidad y ética, pluralista y democráticas.

4. Empobrecimiento y desigualdad en los tiempos del auge del neoliberalismo en América Latina

Como consecuencia de la crisis económica de los años ochenta, se pusieron en marcha un conjunto de políticas de ajuste que afectaron las condiciones de vida de amplios sectores de la población de los países latinoamericanos (Minujin, 1992). El paquete de reformas neoliberales, que había sido implementado desde mediados de la década de los setenta en algunos países bajo dictaduras militares, se impuso como recetario general en el mundo en desarrollo y fue tomado con particular énfasis y ortodoxia por la mayor parte de los países de la región. Dicho de una manera simplificada, esas políticas produjeron altos niveles de concentración económica con una mayor inequidad en la distribución del ingreso y de los bienes y servicios (Minujin, 1992). El caso de Argentina ha sido paradigmático, en este país el grupo de reformas estructurales modificó sustancialmente una estructura social caracterizada por procesos de movilidad social ascendente y considerable grado de integración social.

En América Latina, los procesos de inequidad y de empobrecimiento implicaron una caída general en los ingresos y en las condiciones de vida de toda la población. Mientras se profundizaron las carencias de los sectores pobres (pobreza estructural), también se vieron afectadas las condiciones de vida de los sectores medios. A su vez la contracción del Estado, por el debilitamiento de su rol como generador de empleo público y por la disminución de sus funciones redistributivas, contribuyó a la profundización de los procesos de desigualdad.

Para el cambio de siglo el crecimiento económico no había logrado revertir los altos porcentajes de pobreza que asolaban a la región latinoame-

ricana. Para el año 2003, el producto por habitante de la región, en términos reales, era inferior al registrado a finales de la década anterior (CEPAL, 2005). Ni siquiera la creación de nuevos puestos de trabajo fue suficiente para revertir las altas tasas de desempleo en países como Argentina, República Bolivariana de Venezuela, o Panamá. Por otra parte, la precariedad y la informalidad laboral seguían en ascenso, evidenciando la persistencia de amplios sectores de la población por fuera de los beneficios de la seguridad social.

Estos cambios impactaron principalmente en la incidencia de la pobreza y en la profundización de la desigualdad. Al analizar las cifras totales de población se nota que la incidencia nacional de la pobreza en América Latina aumentó sostenidamente entre 1970 y 1986 del 40% al 43% (Mesa Lago, 1992). Estas cifras continuaron creciendo a lo largo de la década: a comienzos de los años noventa, la situación social de América Latina era preocupante, el 46% de su población vivía en la pobreza, iniciando así la última década del siglo XX, con una cantidad de pobres mayor, tanto en términos relativos como absolutos, que al inicio de los setenta. En 1970 la población de pobres era de 119 millones, para el año 1990 ascendió a 195 millones. Es decir, en 1990 había en la región 76 millones más de pobres que en 1970 (CEPAL, 1994).

A comienzos del siglo en el interior de la región el comportamiento era heterogéneo, la crisis económica de fines de 2001 afectó principalmente a Argentina y Uruguay. En el conjunto del Gran Buenos Aires, la pobreza descendió de un 21,2% en 1990 a un 19,7% en 1999, para luego duplicarse, hasta llegar a un 41,5%, en 2002 (CEPAL, 2005), produciéndose además una caída del ingreso medio y de la distribución de los pobres, lo cual estaría indicando una profundización en la caída de estos sectores con un consecuente aumento en los niveles de inequidad en la estructura social. También las áreas urbanas de Estado Plurinacional de Bolivia y Paraguay incrementaron, aunque en menor medida, sus niveles de pobreza.

En otros países, Brasil, Nicaragua, Guatemala y El Salvador la pobreza no tuvo variaciones durante los primeros años de la década de 2000. Países como Chile y México presentaron, en cambio, una reducción en la incidencia de la población pobre sobre la población total.

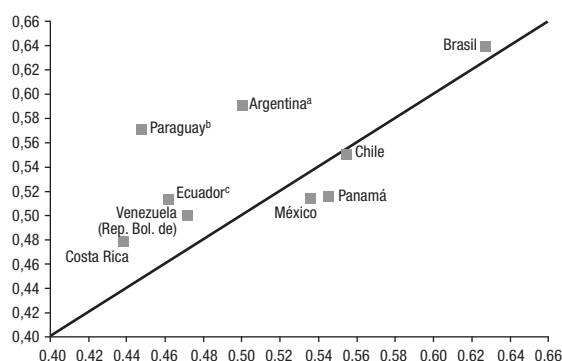
Como hemos señalado, junto con el aumento de la pobreza, la región experimentó un importante crecimiento de la desigualdad. En los noventa fue el continente con la distribución del ingreso más regresiva (Anguita y Minujin, 2005), no logrando revertir su comportamiento, aun durante las fases de crecimiento económico. Por lo tanto, de modo paralelo al incremento de la población pobre, tuvo lugar un proceso de polarización social que afectó también a los sectores medios. Aun aquellos países que presentaban

una estructura social homogénea, como Argentina y Chile, no pudieron escapar a estas tendencias, que se expresaron en un aumento de los niveles de desigualdad entre quienes han tenido recursos para sobrevivir a la crisis y quienes han experimentado la caída (Minujín y Anguita, 2004).

Para el primer período los datos demuestran un crecimiento generalizado de la desigualdad en la distribución del ingreso de varios países. Puede observarse, para la mayoría de los países, una fuerte concentración del ingreso. Para el año 2003, el decil más rico del ingreso recibía en promedio el 36% del ingreso de los hogares de América Latina (CEPAL, 2004b). Estas cifras son mayores en el caso de Brasil.

Entre el año 1990 y 2002, de los siete países analizados, seis muestran una mayor concentración del ingreso, el coeficiente de Gini para Argentina aumenta del 0,50 al 0,59, presentando para el año 2006 una reducción a 0,51, pero sin recuperar los valores de comienzos de los noventa. Costa Rica, Ecuador, México, Paraguay y República Bolivariana de Venezuela presentan coeficientes entre 0,488 y 0,514, mientras que, junto con Argentina, Brasil y Honduras, presentaban la mayor inequidad con índices superiores al 0,58 (véase el gráfico III.1).

Gráfico III.1
CAMBIOS EN EL COEFICIENTE DE GINI DE LA DISTRIBUCIÓN DEL
INGRESO EN AMÉRICA LATINA PARA NUEVE PAÍSES
(1990-2002, años aproximados)



Fuente: elaboración propia a partir de datos publicados en CEPAL, *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile, 2004.

^a Gran Buenos Aires

^b Área Metropolitana de Asunción

^c Total zonas urbanas

Desde el año 2003, comienza un período de recuperación, que se expresa en una reducción en el crecimiento de la pobreza y en un descenso relativo de las tasas de desempleo, explicado principalmente por un incremento del empleo asalariado (CEPAL, 2006a). Sin embargo, en países como Argentina, Colombia, Panamá, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay, las tasas de desempleo urbano superaron el 14%.

Respecto a la incidencia de la pobreza, cabe destacar que para el año 2005, el 39,8% de la población de América Latina se encontraba bajo la línea de pobreza, presentando la tasa de pobreza una reducción de 4 puntos porcentuales respecto a 2002. Sin embargo, en algunos países, como en Argentina, la pobreza en 2005 seguía presentando valores superiores a los de 1999.

En términos generales, cabe destacar que tienen lugar en la región algunos cambios, orientados hacia una reducción de la concentración del ingreso, aunque con una importante rigidez en el aspecto distributivo. Durante el período de crecimiento se observan leves mejoras distributivas. Se nota un aumento de la participación en el ingreso de los cuatro primeros deciles y una caída de la participación del decil más alto, reduciendo las brechas entre los deciles más pobres y los más ricos, exceptuando países como Colombia, Honduras y República Dominicana.

En su trabajo Portes y Hoffman analizan el impacto de las políticas neoliberales en la estructura de clases de la región. El mismo hace evidente el deterioro salarial, el aumento de la informalidad en el empleo y el aumento de la inequidad. Señalan, como uno de los efectos de este proceso, el aumento de la emigración en particular de los sectores medios. Dicen:

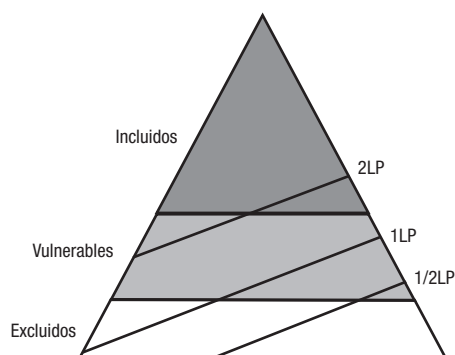
Para los profesionales, los empleados de oficina y algunos obreros calificados desplazados de sus puestos asalariados en el sector público o privado, una alternativa de emprendimiento forzado en su propio país es buscar suerte en el extranjero. [...] Distintos tipos de datos señalan que ha habido una aceleración en el proceso de emigración en América Latina en el decenio de 1990, y que la corriente migratoria se ha ido diversificando, incluyendo ahora una gran proporción de miembros de las clases medias. El Ecuador ofrece un buen ejemplo. Durante la década de 1990 se estima que un millón de personas, o sea el 8% de la población, abandonó el país (Portes y Hoffman, 2003).

A manera de síntesis podemos indicar que en mayor o menor medida, la mayoría de los países de la región pasaron, durante las últimas décadas del siglo XX, por un proceso de creciente vulnerabilidad y exclusión que

abarcó a buena parte de su población. En el gráfico III.2 se muestra la caracterización de un proceso que comenzó en los años ochenta y se ha profundizado a lo largo de los años noventa y comienzos del nuevo siglo (Bustelo y Minujin, 1998). El proceso se cristaliza con los sectores medios inmersos en una creciente situación de vulnerabilidad. Muchos de ellos, los “nuevos pobres”, se ubican por debajo o muy cerca de la línea de pobreza⁴, la mayor parte experimenta pérdidas en lo que podemos caracterizar como movilidad social descendente. Algunos se sitúan en la zona de inclusión social y los menos consiguen incorporarse al sector alto.

Como resultado de los procesos descritos, es necesario destacar que el período de crecimiento que se inició en los últimos años, emergió al interior de una estructura social profundamente desigual, que fue cristalizándose en los últimos veinte años del siglo XX. En este sentido, y sin negar las visibles

Gráfico III.2
DIAGRAMA DE INCLUSIÓN SOCIAL



Incluidos:

- Ingresos familiares altos
- Stock alto de capital humano/social/cultural
- Fuertes lazos sociales
- Cobertura social
- Acceso a servicios básicos, educación y salud
- Sector alto y alto-medio

Vulnerables:

- Ingresos familiares medios-bajos
- Stock medio-bajo de capital humano/social/cultural
- Lazos sociales débiles
- No cobertura/coertura pública
- Dificil acceso a servicios básicos, educación y salud
- Sector medio y medio-bajo

Excluidos:

- Ingresos familiares bajos
- Stock muy bajo-nulo de capital humano/social/cultural
- Lazos sociales muy débiles/inexistentes
- No cobertura
- Falta de acceso a servicios básicos, educación y salud
- Sector bajo

Fuente: Bustelo, Eduardo y Minujin, Alberto, 1998.

⁴ La línea de pobreza (LP) presupone la determinación de una canasta básica de bienes y servicios. La misma se elabora de acuerdo con las pautas culturales de consumo de una sociedad en un determinado momento histórico. Se consideran pobres aquellos hogares con ingresos inferiores al valor de la línea de pobreza, ya que no pueden cubrir el coste de esa canasta, predeterminada como básica con sus ingresos (Minujin, 1995).

mejorías en varios indicadores sociales, cualquier análisis acerca de la clase media deberá tener como punto de partida la existencia y persistencia de dicha estructura e interrogarse sobre aquellos mecanismos que posibilitan la producción y reproducción de la inequidad en una dimensión estructural.

5. Las dimensiones de la vulnerabilidad

En el apartado anterior hemos visto cómo durante las últimas décadas del siglo pasado las sociedades en América Latina se empobrecieron e incrementaron las disparidades e inequidades ya existentes en la región. Este apartado se centra en la clase media para analizar en qué medida este proceso la ha transformado. La información que se presenta en este apartado sustenta la hipótesis de que las políticas implantadas en dicho período afectaron fuertemente a la clase media, tornándolas en clases medias heterogéneas, debido al distanciamiento y dispersión de los distintos grupos que la conforman.

Esto ha sido el resultado del simultáneo cambio en las políticas macroeconómicas, la crisis y desabastecimiento del Estado benefactor, el achicamiento del sector público, la privatización de los servicios públicos, en particular los servicios sociales, los cambios en la estructura impositiva, centrado en el aumento del impuesto a valor agregado, y el rompimiento de lazos sociales y de relaciones de solidaridad. En suma, una serie de cambios, que afectaron no solamente a los sectores más pobres, sino también de intensa manera a los sectores medios, en particular, los urbanos formales⁵.

En este apartado, en primer término, en forma breve y sobre la base de trabajos previos, se resume lo sucedido en ese período con la clase media. Luego, en línea con el análisis cuantitativo realizado en el apartado anterior, se muestra, para algunos países seleccionados, por una parte, el nivel de empobrecimiento de vastos grupos de clase media; por otra, el incremento de la heterogeneidad y la distancia en el interior de lo que anteriormente se consideraba un grupo compacto. A partir de aquí se hace un análisis de lo que se denominan dimensiones de la vulnerabilidad con eje en la vulnerabilidad laboral dada la centralidad de esta dimensión.

⁵ Un temprano debate sobre estas políticas puede verse en los trabajos de Frances Stewart (1996).

5.1. Algo de historia reciente.

El “nacimiento” de los “nuevos pobres”

Si bien el Consenso de Washington encuentra su expresión sintética a fines de los años ochenta (Williamson, 1990), el listado de políticas macroeconómicas que allí se plasman se venía ensayando en varios países de la región desde al menos diez años antes. En efecto, muchas de ellas se aplicaron en Argentina y Chile de la mano de las dictaduras militares en la segunda parte de los años setenta. Para fines de los ochenta buena parte de los países de la región habían pasado de la etapa del “ajuste estructural” a la aplicación de manera más o menos ortodoxa de las políticas neoliberales (Beccaria y Minujin, 1991; Lomnitz y Melnick, 1991.)

Los efectos sobre la clase media también comienzan a verse hacia finales de la década de 1980 y comienzos de 1990. En Chile, de acuerdo a Agacino, entre 1973 y 1990 la clase media declinó su participación en el ingreso bruto en más de un 30%, del 41% en 1973 al 30,7% en 1990 (Agacino, 2003). El fenómeno de la nueva pobreza, integrada por sectores medios empobrecidos, comienza a hacerse palpable, si bien poco reconocido. En ese período una parte importante del ajuste social recae sobre la calidad de vida de los sectores medios.

En estudios anteriores ha quedado demostrado para Latinoamérica que, junto a los cambios en la distribución del ingreso de la región, hubo una caída en el ingreso promedio de los hogares pertenecientes al segundo y al tercer cuartil de la población (Minujin, 1995). Esta caída coincidió con un incremento relativo de la pobreza que fue mayor para los grupos con nivel educativo intermedio que para sectores con menor educación.

La movilidad descendente que comenzó a experimentar la clase media puso sobre relieve el carácter heterogéneo de la pobreza. Estos procesos profundizaron la dispersión en el interior de los sectores medios, por ello las mediciones unidimensionales de pobreza no parecían ser suficientes para evidenciar la complejidad de esas situaciones.

La utilización de la categoría de “nuevos pobres”, surge como un concepto que permitirá definir y caracterizar a estos nuevos grupos que comenzaron a ser “víctimas” de una pobreza adquirida, como consecuencia de los mecanismos de ajuste y de la crisis en diferentes países de la región (Minujin, 1992; 1995)⁶.

⁶ Paralelamente, en varios países de la región, investigadores como Oscar Altimir, Ruben Katzman, Lariza Lomnitz y Julio Bulvinik estaban también desarrollando este tema.

El aumento de hogares pobres conformados por familias pertenecientes a los sectores medios demostró la incorporación de grupos que se hallaban por fuera de las variables medidas por la pobreza estructural⁷. Estos hogares empobrecidos han visto caer sus ingresos de tal modo que no alcanzaron a cubrir una canasta básica de bienes y servicios. Sin embargo en estudios anteriores, se ha señalado que “con los pobres estructurales comparten las carencias, por ahora fundamentalmente aquellas ligadas al consumo cotidiano⁸, pero no su historia”. A su vez, comparten un conjunto de factores culturales y sociales con los “no pobres”, que los conectan con su pasado de no pobreza (Minujin, 1995). Con el objetivo de observar la heterogeneidad de la pobreza marcada por el nuevo contexto, se propuso el uso simultáneo del criterio de línea de pobreza junto con el criterio de necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Por su parte, autores como Murmis y Feldman (1992) han destacado la utilidad del concepto “nuevos pobres” en referencia a la incorporación de grupos “distintos” a los tradicionalmente vulnerables al universo de la pobreza. Es decir que la categoría de “nuevos pobres”, pone de relieve dos problemas, por un lado, el modo y los mecanismos a través de los cuales se cae en la pobreza y, por otra parte, vuelve a poner en evidencia los alcances y criterios de definición de la categoría pobre.

5.2. Empobrecimiento y heterogeneización de los sectores medios en América Latina

Los principales efectos de los procesos mencionados se evidenciaron en un empobrecimiento general de las sociedades latinoamericanas, especialmente en el deterioro de las condiciones de vida de los sectores medios, que hasta el momento gozaban de un alto grado de integración en los soportes de la vida social.

⁷ La medición de la pobreza estructural remite a indicadores materiales que evidencian la falta de acceso a una serie de servicios referidos a: infraestructura de la vivienda, educación y salud, entre otros. Este método implica la definición de umbrales mínimos, según la valoración subjetiva de los diferentes grados de satisfacción de necesidades definidas como básicas, para una sociedad en un determinado momento. Se consideran pobres aquellos hogares que no alcanzan a satisfacer algunas de las necesidades definidas como básicas (NBI) (Minujin, 1992).

⁸ Presentan un similar comportamiento a los sectores pobres en aquellas variables asociadas a la crisis, donde se asemejan a las situaciones de los grupos que han sido pobres históricamente: desempleo, ausencia de cobertura en salud, precariedad laboral (Minujin, 1995).

Los gráficos que se presentan a continuación muestran la dinámica de esos impactos. Estos datos permiten, en primer lugar, caracterizar los efectos del empobrecimiento de las clases medias y, en segundo lugar, el aumento de la heterogeneidad de la misma.

Al analizar el comportamiento de los ingresos en términos de los cambios en la distribución del ingreso y de la participación de diferentes sectores en el ingreso total, se nota, para los países seleccionados, un incremento de la desigualdad tanto para los sectores más pobres como para los sectores medios.

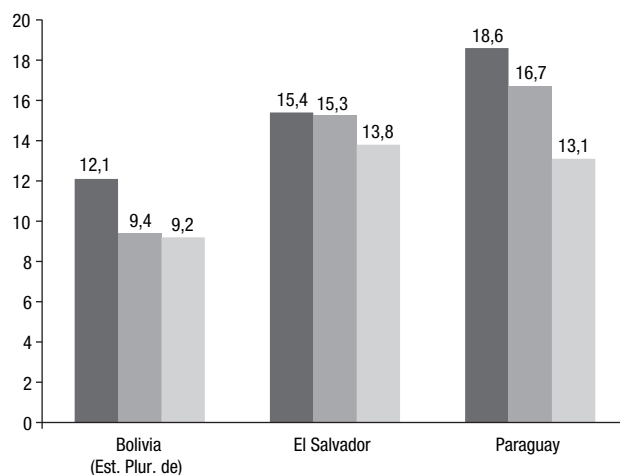
En el gráfico III.3 se muestra un descenso de la participación en el ingreso total del 40% de la población más pobre en tres países. En el Estado Plurinacional de Bolivia estos sectores disminuyeron su participación del 12% al 9 %, En El Salvador del 15% al 14%, notándose fuerte el empobrecimiento en Paraguay, donde la participación de los más pobres descendió desde el 19% al 13%. Estos números evidencian en buena medida como, en el transcurso de la década del noventa, los sectores que ya eran pobres vieron reducida su participación, con el fuerte impacto que ello implica en sus condiciones de vida.

Por su parte en el gráfico III.4 se muestra el mismo dato y el mismo comportamiento, pero para el 30% siguiente a la población más pobre, es decir, para una parte importante de los sectores medios. Los datos demuestran que, en cuatro países de América Latina, los sectores medios han reducido su participación en el ingreso total a lo largo de la década de 1990. En el caso de Argentina pasó de un 24% a principios de la década a un 22% hacia el final de la misma (esta participación se redujo aún más como consecuencia del ajuste que produjo la crisis que tuvo lugar durante el año 2001). En Costa Rica la disminución fue de casi dos puntos porcentuales, mientras que en Ecuador fue de casi 3 puntos (del 25% al 23%), siendo Paraguay el país donde estos sectores más perdieron, ya que su participación pasó de un 26% en 1990 a un 23% en 1999.

Finalmente, en el gráfico III.5 se conjugan dos análisis que permitirán visualizar claramente la situación de empobrecimiento en la región tanto para los sectores más pobres como para los que le siguen en la distribución del ingreso, sectores medios que, aunque mejor posicionados, sufren, al igual que el 40% más pobre, un descenso de su participación en el ingreso total.

Las barras “positivas” del gráfico muestran el cambio en los años noventa de la relación entre el ingreso de los más ricos y el 40% más pobre. Es posible observar claramente un crecimiento de la concentración en el decil más alto en la relación del ingreso medio per cápita. Por ejemplo

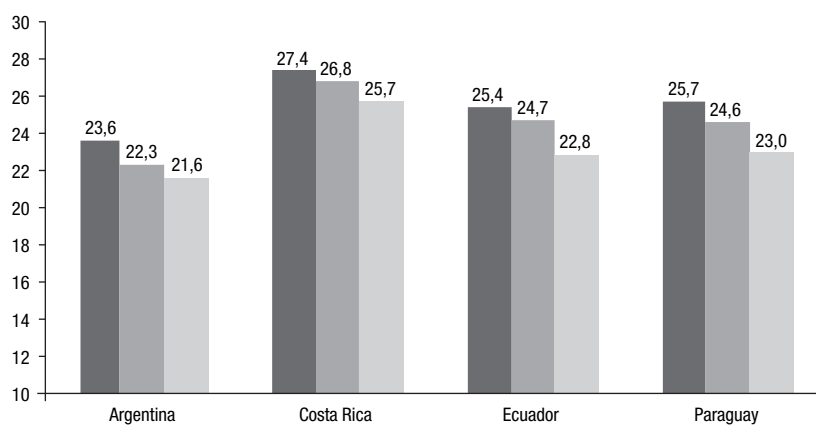
Gráfico III.3
AMÉRICA LATINA (TRES PAÍSES): PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO
TOTAL DEL 40% DE LA POBLACIÓN MÁS POBRE
(ALREDEDOR DE 1990, 1996 Y 1999)
(En porcentaje)



Fuente: elaborado según datos de CEPAL, Santiago de Chile, marzo de 2004.

Nota: Estado Plurinacional de Bolivia: ocho ciudades principales y El Alto

Gráfico III.4
AMÉRICA LATINA, (CUATRO PAÍSES): PARTICIPACIÓN EN EL
INGRESO TOTAL DEL 30% SIGUIENTE A LA POBLACIÓN MÁS
POBRE (ALREDEDOR DE 1990, 1996 Y 1999)
(En porcentaje)

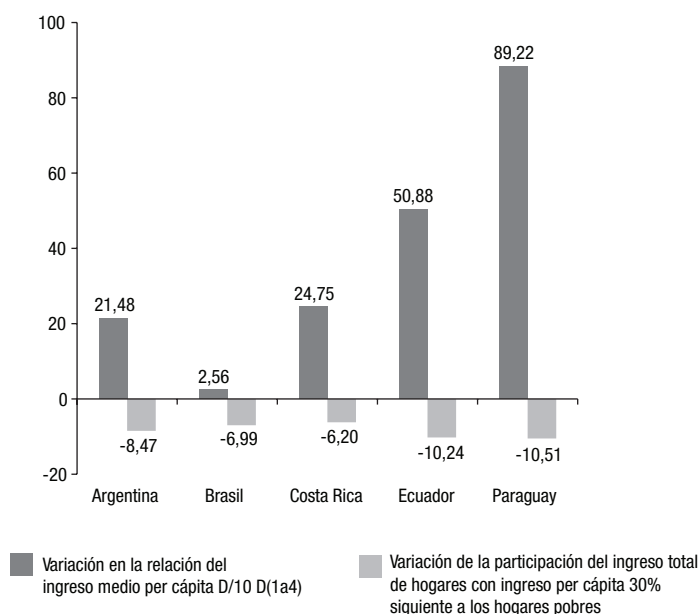


Fuente: elaborado según datos de CEPAL, Santiago de Chile, marzo de 2004.

Nota: Paraguay: área metropolitana de Asunción.

Ecuador: total urbano.

Gráfico III.5
AMÉRICA LATINA (CINCO PAÍSES) CAMBIOS EN LA
CONCENTRACIÓN DEL INGRESO DEL 40% DE LA POBLACIÓN
MÁS POBRE Y DEL 30% SIGUIENTE (ALREDEDOR DE 1990-1999)
(Variación en porcentaje)



Fuente: elaborado según datos de CEPAL, *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile, marzo de 2004.

en Paraguay para el año 1999, se nota un importante descenso en la participación del ingreso de los cuatro primeros deciles (véanse los gráficos III.3 y III.5); paralelamente a este proceso, se observa un incremento en la concentración del ingreso, expresado en un aumento relativo del 89% (gráfico III.5) en la relación entre los sectores más pobres y el decil más rico de la población (del 10% en 1990 al 19% en 1999). (Véanse los gráficos III.3 y III.4.)

Las barras “negativas” muestran el cambio relativo en los años noventa en el ingreso de lo que es posible considerar clase media “acomodada”, es decir, los deciles quinto a séptimo. Las barras muestran que también esos sectores sufrieron caída en los ingresos.

En países como el Estado Plurinacional de Bolivia y el Salvador⁹, la participación del 40% de ingreso más bajo experimenta también un significativo descenso (véase el gráfico III.3). Sin embargo, es en países como Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador y Paraguay, donde mejor se evidencia que el empobrecimiento de los sectores pobres va acompañado (en algunos casos superado) por el empobrecimiento de los sectores medios.

En estos países, aumentó la relación del ingreso entre el 40% más pobre y el 10% más rico, para el período analizado. Este aumento fue particularmente significativo en el caso de Ecuador (país que tuvo un aumento relativo del 51%), sin embargo en Costa Rica, República Bolivariana de Venezuela y Argentina, tuvo un aumento por encima del 20%. Este incremento de la desigualdad se observa en los sectores medios, tomados aquí como el 30% de los hogares con ingresos promedios siguientes a los ingresos de los hogares pobres. En todos los casos, la participación de esta franja de hogares en el ingreso mostró un descenso relativo de casi un 9% en el caso de Argentina, un 6% en Costa Rica y más de un 10% en Ecuador y Paraguay (véase el gráfico III.5).

5.3. Heterogeneidad y dispersión en las clases medias

Otro proceso que afectó a estos sectores fue un aumento en la dispersión de sus ingresos. La clase media no solo sufrió un proceso de empobrecimiento, es decir, un descenso relativo en lo que es posible denominar aumento de la disparidad vertical, sino también se produjo un aumento de la dispersión horizontal. En este sentido, se observa, para cuatro países, un aumento de los rangos en el segundo y tercer quintil, junto con algunos cambios en los coeficientes de variación y en el desvío estándar¹⁰. Esto estaría demostrando que la clase media se ha hecho menos compacta. Se ha fraccionado. Las trayectorias de caída no han sido similares,

⁹ El Estado Plurinacional de Bolivia experimenta un comportamiento similar con un coeficiente que expresa un cambio relativo del 56% en la relación entre el sector más pobre y el decil más rico (17% en 1989 y 27% en 1999). A su vez, esta dinámica de concentración se observa en un descenso de la participación de estos sectores, de un 12% a un 9% en 1999. El Salvador muestra un descenso de la participación, pero sin un incremento en la concentración del ingreso. Sin embargo, en un país de esas características, este comportamiento no demuestra una mejoría, los bajos porcentajes de cambio relativo estarían más bien indicando que se mantiene la situación de pobreza generalizada.

¹⁰ Es importante señalar que, en algunos casos, la dispersión por ingresos no constituye el indicador más acertado para medir la heterogeneidad al interior de un mismo grupo, ya que, aunque ilustra acerca de la ampliación de la brecha, no permite mostrar la heterogeneidad para aquellos sectores que presentan niveles de similitudes en cuanto al ámbito educativo, el capital cultural y las pautas de vida, pero que por efectos del

sino que han dependido de una serie de factores como la dinámica sectorial del empleo, los procesos diferenciales de precarización, las redes familiares y sociales y la localización geográfica.

A su vez, la dinámica de las clases medias se volvió más heterogénea. Dentro de los mismos niveles de ingreso, se produjo un distanciamiento importante según el impacto de diversos factores, entre ellos el nivel educativo del hogar y la calidad de las inserciones laborales.

Tal como se ilustra en el gráfico III.2, la heterogeneidad de los sectores medios, no se produjo solo por una disminución de sus ingresos, la caída en la pobreza no solo implica la caída de los ingresos, sino que se acelera por una degradación en otras dimensiones de la inclusión social, como el acceso a diferentes tipos de bienes y servicios y la fortaleza de ciertos lazos sociales que actúan como potenciadores de la inclusión sociolaboral a través del capital cultural. El debilitamiento de estos aspectos colocó a los sectores medios en una situación de vulnerabilidad que, sumada a la imposibilidad de acceder a ciertos bienes y servicios debido a una fuerte caída en los ingresos, los arrojó a una situación de vulnerabilidad, acercándolos a las zonas de exclusión que ya venían padeciendo los sectores de menores recursos.

Paralelamente, la inclusión económica de estos sectores también fue reconfigurada. Si consideramos la inclusión económica no solo como la capacidad de adquisición de bienes y servicios, sino como el tipo de inserción en el mercado laboral, no deberíamos perder de vista cómo los grupos medios fueron especialmente afectados por la precarización y fragmentación del mercado de trabajo. La limitación en el acceso a empleos estables, calificados y protegidos, sin lugar a dudas tuvo un fuerte impacto en el tipo de vida de un sector que, debido a su capital educativo y cultural, históricamente había accedido a este tipo de beneficios. De este modo, la nueva situación laboral, caracterizada por la inestabilidad y desprotección, expulsó a la fuerza de trabajo de los sectores medios hacia sectores de baja productividad, incrementando su situación de vulnerabilidad en dos dimensiones interrelacionadas: la social y la económica.

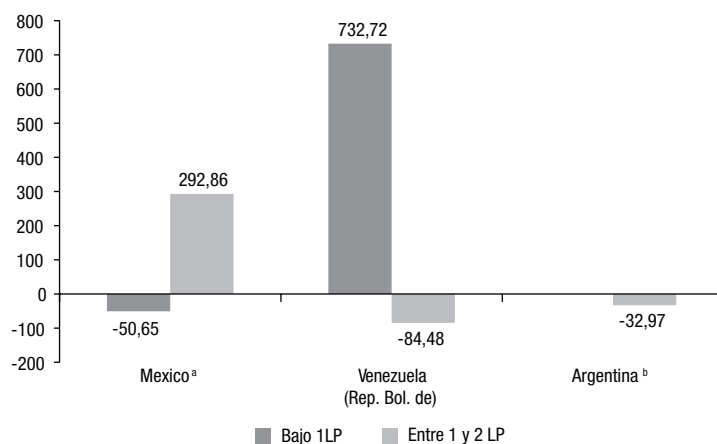
El debilitamiento de estas dos dimensiones es un agravante de la heterogeneización de los sectores medios, ya que, según la posición de los hogares, familias pertenecientes a un mismo quintil de ingresos pueden experimentar condiciones de vida muy disímiles, que estarían dependiendo de la fortaleza de otro tipo de factores.

empobrecimiento sus ingresos per cápita del hogar han caído en un quintil más bajo de la distribución total.

Los datos de la Base de datos de Hogares de la CEPAL corroboran estos procesos, ya que las distancias entre el valor máximo y el valor mínimo del segundo quintil se incrementaron para el año 1999 con respecto a 1990. En el tercer quintil, las distancias se incrementaron para la República Bolivariana de Venezuela y Argentina. En este sentido, estos dos países demuestran una profundización de la heterogeneidad en el tercer quintil. El sector medio venezolano sufre un marcado empobrecimiento, que puede explicarse por un incremento en los porcentajes de población perteneciente a hogares con ingresos bajo una línea de pobreza. De modo complementario, los hogares en mejor situación, cuyos ingresos se encuentran por encima de una y bajo dos líneas de pobreza, sufren una caída, ya que pasaron de representar el 89,7% en 1990 al 14% en 1999. Estos comportamientos implican una reducción relativa del 84% de la población del tercer quintil que experimenta una caída hacia la situación de pobreza (véase el gráfico III.6).

Argentina fue un ejemplo paradigmático del proceso de caída de los sectores medios durante las dos últimas décadas del siglo XX. En 1994 no había población perteneciente a este quintil bajo la línea de pobreza, pero en 2002 superaba al 60%. Mientras que en 1994 el 57% del quintil superaba con sus ingresos la línea de pobreza (valores que superan una línea pero

Gráfico III.6
AMÉRICA LATINA (TRES PAÍSES): CAMBIOS EN EL INGRESO PER CÁPITA
DEL HOGAR, PARA EL TERCER QUINTIL, SEGÚN DISTANCIA CON LA LÍNEA
DE POBREZA DE CADA PAÍS (ALREDEDOR DE 1990-2002)
(Variación relativa en porcentaje)



Fuente: elaboración propia sobre la base de las Bases de Hogares de CEPAL para los tres países.

^a México: años de comparación 1992-2002

^b Argentina: Capital Federal y Gran Buenos Aires. Años de comparación: 1994-2002

que no logran superarlo multiplicado por dos), en 2002, con un descenso relativo del 33%, solo el 38% del quintil estaba en esta categoría. De acuerdo con estos comportamientos, cabe destacar el empobrecimiento que sufrió el quintil entre los años de referencia, ya que su población se movió hacia la pobreza y no pudo mantener con sus ingresos su condición de no pobre, ni siquiera de no pobre inmediato.

México, en cambio, presenta un comportamiento diferente al de los dos países anteriores. El tercer quintil de este país redujo su participación en la pobreza del 90% al 60%, con una variación relativa superior al 50%, a su vez esta reducción explica el aumento del 10% al 41% de la población por encima de una línea y bajo dos. Es decir, el comportamiento del sector medio en este país demuestra un corrimiento hacia la situación de no pobreza. Sin embargo, resulta importante destacar que, aun en un contexto favorable para el sector, los hogares del tercer quintil no logran que sus ingresos per cápita superen el valor de dos líneas de pobreza.

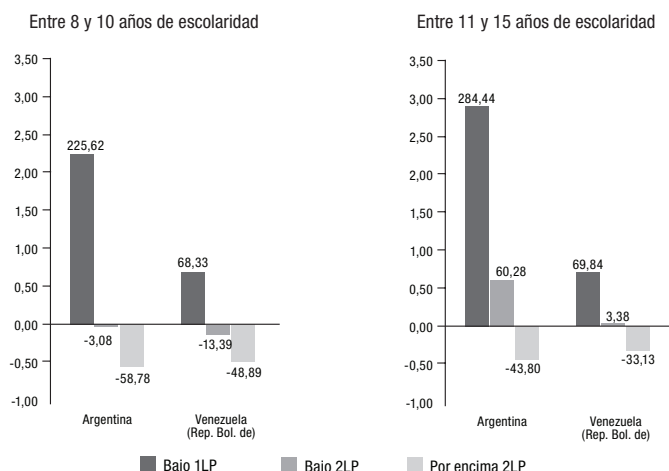
Otro factor importante para identificar a los sectores medios, fuente fundamental de capital simbólico-cultural, es el nivel educativo. Analizar la relación entre los años de escolaridad y la situación de pobreza permite evaluar en qué medida las clases medias se encuentran expuestas a un incremento de su vulnerabilidad.

Se ha seleccionado como indicador de clima educativo del hogar, los años de escolaridad del jefe de familia. En el gráfico III.7 se demuestra cómo las personas que viven en hogares cuyos jefes han alcanzando entre ocho y diez años de escolaridad¹¹, incrementan su participación bajo una línea de pobreza, a la vez que disminuyen su participación entre los sectores con ingresos por encima del monto de dos líneas. Sin embargo, estas tendencias presentan una intensidad diferente entre los países analizados. En Argentina, de acuerdo con las Bases de Hogares de CEPAL, el porcentaje bajo una línea tiene un crecimiento relativo del 69%, alcanzando para el año 2002 al 48% de la población de hogares con la escolaridad primaria cursada. La tendencia se reafirma y se profundiza entre los miembros de hogares con clima educativo entre 11 y 15 años aproximadamente (que podemos conceptualizar como educación media completa y más), para el año 2002, casi el 27% del sector estaba bajo una línea de pobreza, un 74% más que en 1994. La caída de estos grupos por debajo de la línea de pobreza, expresa

¹¹ Esta categorización constituye una aproximación al promedio de años necesarios para cumplimentar el nivel de educación media en cada país. Entre ocho y diez se quiere identificar el nivel de escolaridad obligatoria, sin embargo, cada uno se modifica según los sistemas educativos de cada país.

Gráfico III.7

AMÉRICA LATINA (DOS PAÍSES): CAMBIOS EN EL PORCENTAJE DE POBLACIÓN CON INGRESOS PER CÁPITA DEL HOGAR BAJO UNA LP, ENTRE UNA Y DOS LP Y POR ENCIMA DE DOS LP, HOGARES CUYOS JEFES HAN ALCANZADO ENTRE 8 Y 10 Y ENTRE 11 Y 15 AÑOS APROXIMADOS DE ESCOLARIDAD
(Variación relativa en porcentaje)



Fuente: elaboración propia sobre la base de las Bases de Hogares CEPAL para ambos países.

una movilidad descendente para aquellos que en 1994 estaban entre una y dos líneas, y para quienes estaban en hogares que percibían ingresos por encima de dos líneas (véase el gráfico III.7).

En el caso de la República Bolivariana de Venezuela se observa un comportamiento similar al de Argentina, aunque los cambios relativos son de menor magnitud. Pero sin duda, en este país, la clase media sufre, al igual que la argentina, durante períodos de crisis, una heterogeneización, que la vuelve más vulnerable, en tanto amplias capas de su población presentan una movilidad descendente, aun manteniendo niveles educativos medios y superiores.

5.4. Vulnerabilidad laboral de los sectores medios

Los importantes cambios que sufrió la estructura productiva en América Latina durante las últimas décadas impactaron en el mercado de trabajo de la región, reflejándose en un aumento del desempleo durante la década de 1990. Esta vulnerabilidad laboral afectó no solo a los sectores

pobres y a los trabajadores sin calificación, sino a las clases medias, como se intentará demostrar en este apartado.

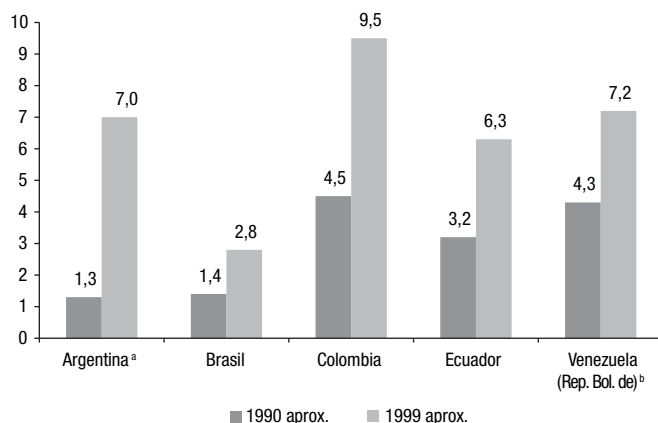
El crecimiento económico de la región latinoamericana, estuvo acompañado de un crecimiento del desempleo, cuya evolución comienza a plantear diferencias con el comportamiento que había tenido a lo largo de décadas anteriores. América Latina experimentó una profundización de procesos que tuvieron su origen a mediados de los setenta, entre los principales cabe resaltar: el cambio sectorial en la economía hacia el sector comercial con la consecuente retracción de la industria; la desregulación y flexibilización del mercado laboral y la privatización de los servicios públicos.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2001) en el año 2001 la tasa de desempleo de América Latina alcanzaba el 8,3%. Sin embargo la región es heterogénea en cuanto a la magnitud del fenómeno. Algunos estudios resaltan que los países del Caribe han presentado históricamente mayores niveles de desempleo (Márquez, 1998). Sin embargo, durante la década analizada, países como Argentina elevan sus porcentajes con respecto a otros países del Cono Sur, presentando un crecimiento cercano al de países como Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela de alrededor del 15%.

Es importante tener presente que, más allá de los cambios globales que experimentó el mercado de trabajo latinoamericano, el desempleo afecta diferencialmente a los grupos de población, según su lugar en la distribución del ingreso, el nivel educativo, el género y el grupo etario. Particularmente, nos interrogamos sobre la incidencia de los procesos de flexibilización y segmentación del mercado laboral en las clases medias, ya que si bien estas tendencias afectaron fuertemente a los sectores más pobres, con menor nivel educativo y menor calificación laboral, (Auyero, 2001; Mallimaci y Salvia, 2005), repercutieron considerablemente en la situación ocupacional de los sectores medios, mejor calificados y con más años de educación formal.

En el gráfico III.8 se confirma esta tendencia, ya que muestra el crecimiento de las tasas de desempleo entre comienzos y fines de la década para aquellas personas con calificación profesional. Argentina, Colombia, Ecuador y República Bolivariana de Venezuela muestran un aumento importante del desempleo profesional. La desocupación de los grupos profesionales, que para algunos países supone una duplicación de la tasa entre las puntas del período, constituye sin lugar a dudas un ejemplo del proceso de vulnerabilización de estos grupos, donde se evidencia que si bien la educación (dimensión privilegiada de inversión para los sectores medios) sigue siendo un factor muy importante para evitar la caída en la pobreza,

Gráfico III.8
AMÉRICA LATINA (CINCO PAÍSES): TASAS DE DESEMPLEO PARA
LA PEA ENTRE 25 Y 59 AÑOS CON CALIFICACIÓN PROFESIONAL.
ZONAS URBANAS (ALREDEDOR DE 1990 Y 1999)



Fuente: elaborado según datos de CEPAL, *Panorama Social de América Latina 2001-2002*, octubre de 2002.

^a Gran Buenos Aires.

^b Total nacional.

en el nuevo contexto el capital humano ya no constituye de por sí una inserción que garantice a quienes lo poseen una posición inmune a los cambios del mercado de trabajo.

A su vez, es importante considerar la forma en que el desempleo impacta diferencialmente en las estrategias de los diferentes grupos. En los sectores más pobres, la reproducción se organiza sobre un conjunto de recursos (a los provenientes de la actividad laboral intermitente, se suman las transferencias monetarias y no monetarias provenientes del Estado y de lazos primarios). En cambio, la vulnerabilidad de la situación ocupacional de los sectores medios, en tanto empobrecimiento del nivel de ingresos y deterioro del estatus sociolaboral, se traduce en un empobrecimiento de su calidad de vida, que afecta sus patrones de consumo y su “estilo de vida” (Minujin, 2004).

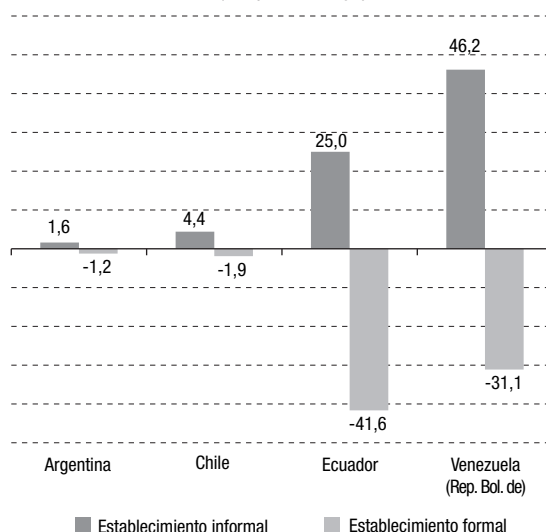
Si bien hay algunas excepciones, los países latinoamericanos han experimentado históricamente una alta participación del sector informal¹², ya que este se constituyó en generador de empleo para los sectores de baja calificación. En este sentido, cabría esperar que los puestos informales sean ocupados por las franjas más empobrecidas de la población, sin embargo,

¹² Se retoman los principales criterios analíticos formulados por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC, 1978) y OIT (1993), que postulan la utilización del tamaño del establecimiento como indicador de niveles de productividad.

en algunos países de la región se observa un aumento de la inserción de los sectores medios en unidades productivas informales.

En el gráfico III.9 se muestran los cambios de la población perteneciente al segundo quintil de ingresos empleada en establecimientos informales para cuatro países, entre los primeros años de la década de 1990 y el año 2002 aproximadamente. Allí puede observarse un incremento de la informalidad no para los grupos más pobres, sino para aquellos que le siguen en la participación del ingreso. Argentina no presenta una variación

Gráfico III.9
AMÉRICA LATINA (CUATRO PAÍSES): VARIACIÓN RELATIVA DE LOS HOGARES OCUPADOS PERTENECIENTES AL SEGUNDO QUINTIL EN ESTABLECIMIENTOS FORMALES E INFORMALES^a (1990 APROX.-2002)
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia según datos de las Bases de Hogares CEPAL para los cuatro países.

^a En el procesamiento de los datos según sector se tuvieron en cuenta los siguientes criterios:

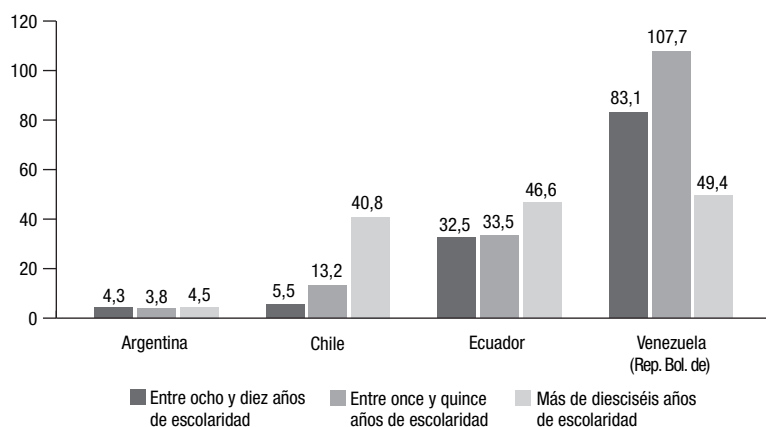
Argentina: se incluyó en el procesamiento a los asalariados, patrones y trabajadores familiares, se excluyó a los trabajadores por cuenta propia. Chile: para el año 2000 La encuesta presenta las categorías ocupacionales con mayor desagregación que para el año 1994, distinguiendo en los empleados del sector público y de empresas públicas. Para el año 2000 se incluyó en el procesamiento las categorías patrón o empleador, empleado y obrero del sector privado y trabajador familiar no remunerado. Ecuador: debido a cómo se encuentra categorizada la variable tamaño del establecimiento, a diferencia de los otros países donde se mantuvo el corte de hasta cinco personas, la distensión entre formalidad e informalidad se realizó entre hasta diez / diez y más. Ecuador 1994: se incluyen en el procesamiento las siguientes categorías: patrono o socio activo, trabajador familiar no remunerado, asalariado de empresa privada. Se excluyen: trabajadores por cuenta propia, asalariados de gobierno, empleo doméstico. Para el año 2002, la variable categoría ocupacional distingue entre agropecuarios y no agropecuarios. Se tomaron para el procesamiento solo las categorías correspondientes a los no agropecuarios que representan el 93,8% de la población de los ocupados. Entre los ocupados no agropecuarios se distinguieron las siguientes categorías ocupacionales: empleados u obreros privados, patrono o socio y trabajo no remunerado. Se excluyó a los trabajadores por cuenta propia, a los asalariados de gobierno, empleo doméstico y jornalero o peón no agropecuario.

relativa importante, ya que la informalidad en 2002 había crecido un 1,6% respecto a 1990, este dato podría tener dos posibles explicaciones, podría deberse al bajo nivel de informalidad que presentó el país, debido al importante grado de asalarización formal que históricamente tuvo su fuerza de trabajo. O a que el sector correspondiente al segundo quintil, que es el que sigue inmediatamente a los grupos más empobrecidos de la estructura social, haya experimentando una movilidad hacia el desempleo directo sin pasar, durante el período, por la informalidad.

Similar es el caso de Chile, mientras que Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela muestran cambios importantes para esta fracción de los sectores medios, en Ecuador la población del segundo quintil ocupada en establecimientos informales aumentó un 25%. mientras que en la República Bolivariana de Venezuela este incremento alcanzó el 46%.

En el gráfico III.10 se muestra el aumento relativo de la informalidad, según el clima educativo del hogar, para cuatro países de la región. Se observa cómo todos los miembros de hogares, cuyo jefe ha alcanzado más de 8 años de educación incrementaron su participación en la informalidad respecto a los inicios de la década. Aunque las variaciones relativas arrojan valores diferentes para Argentina, Chile y Ecuador, es importante destacar que en estos tres países las variaciones más altas se dan entre los miembros de hogares con jefes más instruidos (con más de 16 años de escolaridad).

Gráfico III.10
AMÉRICA LATINA (CUATRO PAÍSES): VARIACIÓN RELATIVA DE LA POBLACIÓN EN EL SECTOR INFORMAL SEGÚN CLIMA EDUCATIVO DEL HOGAR (1990 APROX.-2002)
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia según datos de las Bases de Hogares CEPAL para los cuatro países.

Para Chile y Ecuador la variación está por encima del 40%. En la República Bolivariana de Venezuela en cambio, si bien la informalidad aumentó para todos los niveles, los incrementos más altos se dan entre aquellos provenientes de hogares con jefes entre 8 y 10 y 11 y 15 años de escolaridad.

De todas maneras, que los grupos con educación intermedia y superior aumenten su inserción laboral en el sector informal, constituye un indicador de la degradación de las credenciales educativas. Pero afirma, a la vez, la necesidad de contar con ellas para no caer en inserciones laborales más precarias o en el desempleo.

La informalidad como una expresión de la vulnerabilidad laboral estaría indicando la inserción de la fuerza de trabajo de los hogares con educación media y superior en unidades informales de baja productividad. Aunque no hay una superposición total entre informalidad y precariedad laboral (Salvia, Metlika y Fraguglia, 2006), la relación laboral en este tipo de unidades suele estar desregulada, lo que lleva al incumplimiento de todos o de alguno de los beneficios otorgados por el salario indirecto.

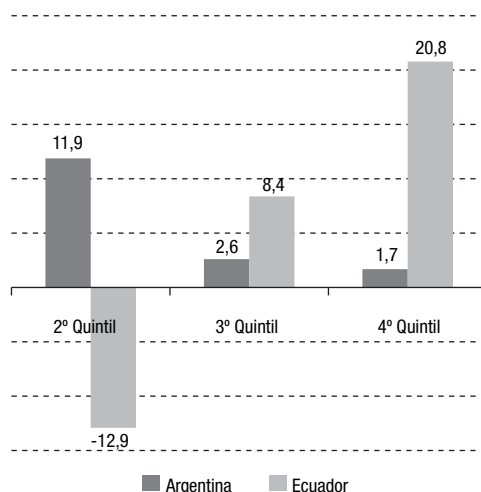
Los cambios en la estructura del empleo y la orientación del sector formal hacia la subcontratación (Beccaria y otros, 2000) reflejan, por ejemplo en el caso argentino, el cambio de composición del sector. En este sentido, el aumento de la informalidad en los sectores medios se constituye en fuente de vulnerabilidad debido a la inestabilidad y desprotección que vienen acompañadas de este tipo de inserción.

La problemática acerca de las causas y el impacto del desempleo en la región, durante la década de 1990, ha sido abordada por varias investigaciones. Los gráficos presentados a continuación solo tienen por objeto ampliar los ejemplos que venimos señalando acerca de la vulnerabilidad de las clases medias.

A modo de ejemplo, hemos tomado las poblaciones de los quintiles intermedios de dos países y las hemos cruzado por su estado ocupacional. En el gráfico III.11, se muestran las variaciones relativas en el desempleo del segundo, tercer y cuarto quintil para Argentina y Ecuador. En el mismo, se nota un aumento relativo importante para el caso de Argentina, un 12%, y un comportamiento opuesto para este grupo de población en Ecuador, con un descenso relativo de casi el 13%. El dato sobre Argentina estaría en alguna medida fortaleciendo la hipótesis de que la población de este quintil sufrió más la movilidad hacia el desempleo que hacia la informalidad.

Si analizamos los datos del tercer y cuarto quintil para ambos países, vemos cómo se profundizó la vulnerabilidad de estos grupos hacia una situación de desempleo. Si bien la magnitud de los cambios es mucho más

Gráfico III.11
AMÉRICA LATINA (DOS PAÍSES): VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN
DESEMPLEADA PARA EL SEGUNDO, TERCER Y CUARTO QUINTIL
(1990-2002 APROX.)
(En porcentaje)



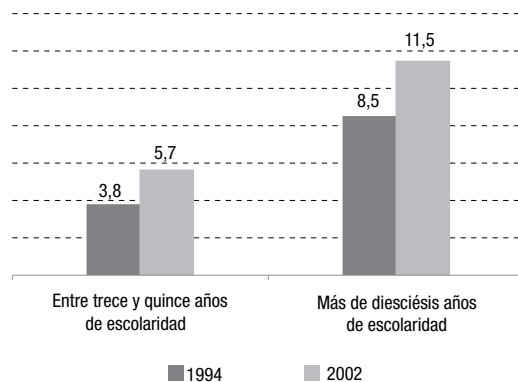
Fuente: elaboración propia según datos de las Bases de Hogares CEPAL para los dos países.

amplia para el caso de Ecuador (no podemos obviar del análisis la situación socioeconómica que Ecuador atravesó hacia el año 2002), no constituye un dato menor que en Argentina el tercer y cuarto quintil hayan incrementado su participación en el desempleo un 3% y un 2% respectivamente.

Por último se presentan en este apartado dos gráficos (III.12 y III.13) en los que se muestra el crecimiento del desempleo para los sectores con más de 13 años de educación en Argentina. Los datos indican que la población desocupada con una escolaridad entre trece y quince años presentó un paso de un 4% a un 6%, lo que representa un incremento relativo de casi un 50%. Por otra parte, la población desocupada con más de 16 años de escolaridad pasó del 9% al 12% con crecimiento relativo del 35%.

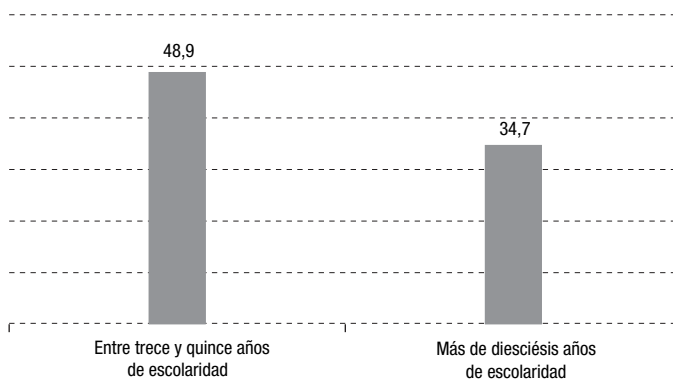
Los datos del desempleo por quintil y por nivel educativo permiten analizar el incremento de la vulnerabilidad de los sectores medios, traducida en una tendencia de aumento del desempleo aun en los sectores de quintiles medio-alto (tercero y cuarto) y en los niveles elevados de instrucción, elementos que históricamente funcionaban como garantes de una situación social integrada.

Gráfico III.12
ARGENTINA: POBLACIÓN DESEMPLEADA SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia según datos de las Bases de Hogares CEPAL.

Gráfico III.13
ARGENTINA: VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN DESEMPLEADA
SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia según datos de las Bases de Hogares CEPAL.

5.5. Vulnerabilidad ocupacional en los jóvenes

El análisis de la población joven constituye un elemento clave para estudiar la articulación entre educación y trabajo. La situación laboral de los jóvenes presenta ciertas particularidades con respecto a otros grupos etarios de la población, lo que determina que su inserción laboral esté sujeta a mayores vulnerabilidades. Los jóvenes suelen ser el grupo etario más afectado por el desempleo y la precariedad debido a factores como la ausencia de experiencia laboral previa, la competencia en el mercado de trabajo del contingente de jóvenes que buscan trabajo por primera vez y los tránsitos intermitentes entre la actividad y la inactividad (Weller, 2003b). Además, en muchos casos la tasa de actividad de los jóvenes está relacionada con su permanencia o no en el sistema escolar. Ya que una baja en la tasa de actividad puede implicar dos procesos opuestos, por un lado una mayor permanencia en el sistema escolar y, por otro, una situación de exclusión, que se expresa en la inactividad de aquellos jóvenes que no estudian ni trabajan (CEPAL, 2004a).

La tasa de ocupación de los jóvenes latinoamericanos se mantuvo estable durante la década de 1990. La composición por rama presentó el mismo comportamiento que la educación adulta, una merma en el sector industrial y un incremento en el sector servicios y en otros sectores de baja productividad. Según el estudio de la CEPAL (2004a), la tendencia muestra que en los sectores de menor educación el peso de los sectores de baja productividad triplica a la proporción que se da entre los niveles educativos altos; sin embargo el análisis destaca que, durante el año 2002, el peso de estos sectores tuvo un aumento relativo superior en los grupos educativos más altos. Los autores aducen a este comportamiento el bajo dinamismo de las economías regionales. A su vez, el aumento del nivel educativo de los ingresantes al mercado laboral hace que se incremente la oferta de jóvenes con mayor educación, lo cual influye en que, en muchos casos, los puestos de trabajo disponibles no se correspondan con su formación.

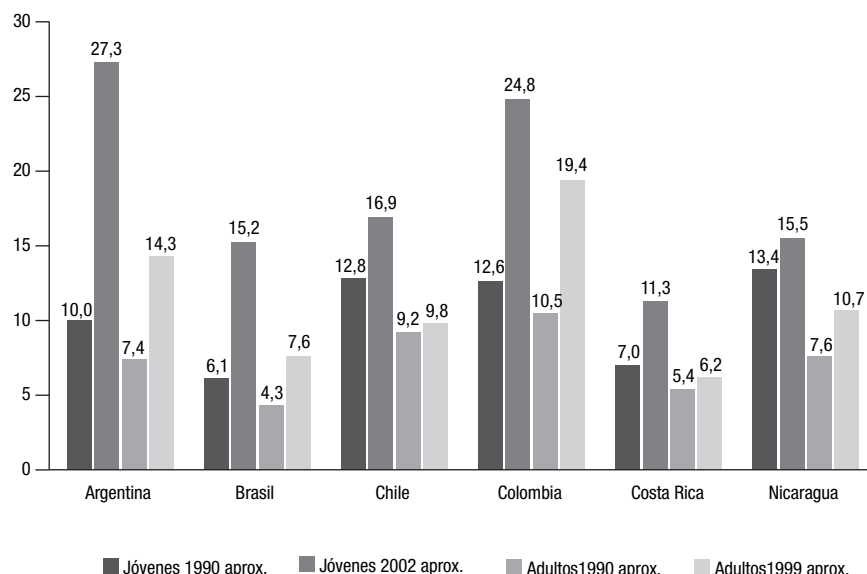
¿Qué sucede con la situación laboral de los jóvenes provenientes de hogares de clase media? Como señalamos más arriba, el estudio de la población joven permite visualizar el tipo de relación entre la escuela y el trabajo. Esta relación cobra importancia en los sectores medios que se caracterizan por el reconocimiento del capital educativo.

5.6. Vulnerabilidad al desempleo juvenil

Hacia finales de la década de 1990 y comienzos del actual período, en América Latina la tasa de desempleo juvenil, como tendencia general, duplicaba a la de los adultos. Sin embargo, por los motivos que ya hemos argumentado, los cambios estructurales impactan en la población juvenil con particular virulencia. En el gráfico III.14 se muestra el crecimiento en la tasa de desempleo de los jóvenes entre 15 y 29 años de edad. Como puede notarse, en países como Argentina, Brasil y Colombia, el incremento relativo del desempleo juvenil alcanzó altos niveles.

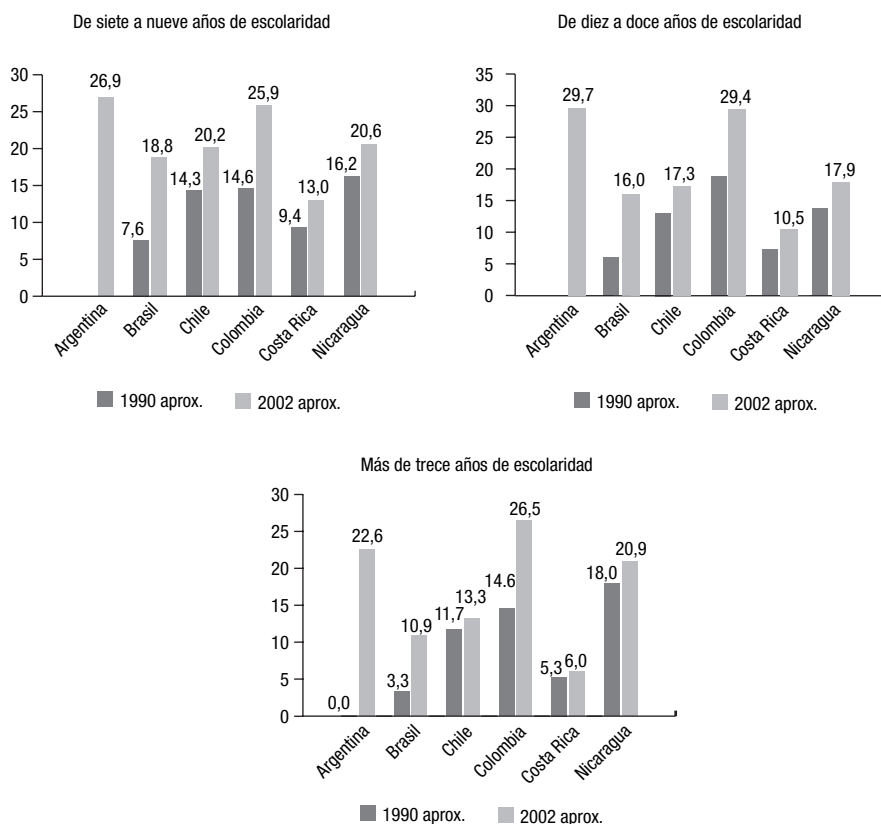
La repercusión del desempleo entre los jóvenes de estratos medios también fue significativa. En el gráfico III.15 se muestra un crecimiento de las tasas para los tres grupos educativos. En algunos casos los sectores con 10 a 12 años muestran crecimientos superiores al de quienes poseen menor nivel educativo.

Gráfico III.14
AMÉRICA LATINA (SEIS PAÍSES): TASAS DE DESEMPLEO DE LOS
JÓVENES ENTRE 15 Y 29 AÑOS DE EDAD, TOTAL NACIONAL
(1990-2002 APROX.) Y TASAS MEDIAS ANUALES DE DESEMPLEO
URBANO PARA LA POBLACIÓN TOTAL (1990-1999 APROX.)
(En porcentaje)



Fuente: elaborado según datos de CEPAL, Santiago de Chile, marzo de 2004.

Gráfico III.15
AMÉRICA LATINA (SEIS PAÍSES): TASAS DE DESEMPLEO DE LOS
JÓVENES ENTRE 15 Y 29 AÑOS, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO,
TOTAL NACIONAL (1990-2002)
(En porcentaje)



Fuente: elaborado según CEPAL, *La juventud en Iberoamérica. Tendencias y urgencias*, Santiago de Chile, octubre de 2004. LC/L 2180.

Argentina alcanzó hacia el año 2002 una tasa de desocupación del 30% entre los jóvenes de escolaridad media. A su vez en Colombia los sectores con escolaridad media (entre 10 y 12 años) son los que han experimentado el mayor crecimiento en la tasa de desocupación. Esto podría deberse a que esta franja está en su mayoría cubierta por los jóvenes con educación secundaria que salen al mercado laboral, a diferencia de los grupos que poseen entre siete y nueve años de escolaridad, ya que las cifras incluyen a la población entre 15 y 18 años. Sin embargo el incremento también es

significativo para aquellos jóvenes con más de 13 años de educación. En Brasil, en cambio, no son los jóvenes más educados los que experimentan el aumento del desempleo, sino los de menor educación, seguidos por los de nivel educativo medio. Por su parte, Nicaragua mantiene altas tasas de desocupación para los más instruidos, aunque en términos relativos no presenta un crecimiento considerable.

El aumento del desempleo en los niveles educativos medios constituye un importante indicador de la profundización de la vulnerabilidad a la que se exponen los jóvenes de las clases medias. Estas cifras ponen la atención sobre el hecho de que el aumento en los años de educación dejó de constituir en sí mismo un seguro de una inserción laboral estable y protegida, esto a su vez se constituye en una segunda fuente de vulnerabilidad en tanto que no parece que haya una justa correlación entre las expectativas de los sectores medios y su inserción en el mercado de trabajo.

En términos generales, es importante señalar que al igual que en la población general, los jóvenes empeoraron su situación laboral durante la década de 1990. A su vez, la retracción de la demanda de empleo en los sectores de la industria y la proliferación de los servicios contribuyeron a que su inserción fuera aún más precaria e inestable para este grupo de población.

5.7. Otras vulnerabilidades

5.7.1. Salud y educación

Los procesos de privatización en paralelo al empobrecimiento de las clases medias, afectaron sus condiciones de vida en dos dimensiones distintivas de su posición social: por un lado, la educación, como capital simbólico que legitima su posición a la vez que moviliza sus expectativas de movilidad social y, por otro, el cuidado de la salud, históricamente afianzado a la condición laboral.

Los procesos de descentralización y de privatización de la educación que se llevaron a cabo en varios países de la región durante la década de los noventa, impulsaron la fragmentación de los sistemas educativos, reproduciendo las desigualdades sociales y diversificando la oferta educativa según grupos con distintas características económicas, sociales y culturales.

Según Emilio Tenti Fanfani (2007), las tendencias actuales de desarrollo educativo en América Latina se caracterizan por la masificación de la escolarización (principalmente de la escolarización básica) en un contexto de desigualdades económicas y sociales que parecen ser cada vez más

profundas¹³. Este proceso afecta a los diferentes sectores sociales, ya que la masificación de la escolaridad media se desarrolla paralelamente a una estratificación de la oferta de enseñanza, donde los hijos de los sectores económicamente acomodados y con mayor capital cultural acceden a una escolarización de élite, teniendo lugar un proceso de segmentación excluyente entre este tipo de escuelas y “el resto” (Tenti, 2007; Minujin y Anguita 2004).

De este modo se produce una articulación directa entre la clase social y la calidad de la educación recibida: colegios de élite para una clase superior, colegios para una clase media empobrecida y colegios para sectores populares muy carenciados. Estudios sobre la desigualdad educativa (Kessler, 2002; Tiramonti, 2004) muestran que la desigualdad de la oferta escolar se refleja en el tipo de educación que reciben los alumnos, las características de las instituciones, la formación de los docentes y, en consecuencia, las diferentes experiencias escolares por las que transitan los jóvenes. De este modo, la fragmentación se expresan en experiencias escolares y expectativas diferenciadas en cuanto a la función de la escuela en la construcción del futuro personal para los alumnos y las familias (Ziegler, 2004, Garrote, 2004, Tiramonti, 2004, Kessler, 2002), pero también para los docentes, como expectativas para su trabajo y para sus alumnos.

La privatización de la educación impulsó la lógica del mercado en el espacio escolar, en él los padres de clases medias se posicionan como consumidores ante una oferta diversificada, que profundiza la segmentación del sistema educativo. Según Velea (2006) se establece una “complicidad” entre las escuelas y las clases medias, bajo la forma de intercambios interesados entre la oferta y la demanda. De esta manera, la segmentación del sistema educativo en espacios socialmente desiguales amplía la oferta educativa y preocupa a los padres que tienen que evaluar la calidad educativa ya no entre escuela pública y privada, sino dentro del mismo sector privado donde la calidad de enseñanza y la composición del alumnado es muy desigual.

En este contexto, el nuevo desafío que las sociedades latinoamericanas deberán afrontar ya no es el problema de la escolarización, sino el de la desigualdad en la “calidad de los aprendizajes desarrollados” (Tenti, 2007: 55),

¹³ En la mayoría de los países, esa masificación estuvo acompañada de una extensión del período de escolarización obligatoria, en varios países el nivel educativo secundario (selectivo en sus inicios) se transformó en obligatorio (Tenti, 2007). “Durante los últimos años también se observa un crecimiento significativo en la escolarización de los adolescentes. La asistencia escolar en la franja de edad de 13 a 19 años en el Brasil, pasa del 64,6% (1990) al 77,5%(2001), en México la tasa va del 62,7% (1992) al 68,9% (2002) y en Argentina sube del 68,8% (1990) al 83,2% (2002)” (Tenti, 2007: 58).

problema que tomó relevancia a partir de la implementación de las reformas que impulsaron la privatización y descentralización del sistema educativo.

Por otra parte, la liberalización económica, la globalización y la modernización del Estado no solo afectaron a las estrategias de las clases medias frente al sistema educativo, sino que también impulsaron un conjunto de reformas en la calidad de vida de estos grupos, un ejemplo claro son las reformas en los sistemas de salud, en tanto que impulsaron la participación del sector privado en la financiación, gestión y provisión de los servicios.

El funcionamiento del sistema de salud bajo la lógica de mercado afectó las necesidades de atención de las clases medias empobrecidas. Según Casas (1999), la reforma del sector en América Latina estuvo vinculada a la descentralización de los servicios y sistemas locales y al otorgamiento de prestaciones focalizadas, quedando la atención pública centralizada en los sectores más pobres de la sociedad.

¿Cómo quedaron las clases medias en este nuevo contexto?

En tanto que se disolvió el acceso a la salud como un recurso universal de bienestar, otorgado por el Estado (Espíndola, 1999), el acceso y la calidad de las prestaciones quedaron condicionadas a la lógica del mercado¹⁴.

En este aspecto la dinámica del mercado también condujo a la segmentación: los sectores medios que sobrevivieron a la caída y mantuvieron ingresos adecuados pudieron adquirir servicios de alta calidad ofrecidos por prestadores privados. En cambio, los sectores medios empobrecidos, en muchos casos como efecto de una situación de desempleo o de precariedad laboral¹⁵, perdieron su cobertura y debieron asistir al hospital o contratar coberturas de salud privadas de baja calidad, acorde a la capacidad de sus ingresos.

La privatización del sector salud no solo no revirtió las desigualdades en torno a las condiciones de vida de la población, sino que produjo una segmentación y polarización en el acceso y en la calidad de la atención médica. Sin embargo esta segmentación presenta diferencias con la segmentación educativa, mientras que esta última en cierta medida legitima

¹⁴ Para el caso argentino, Espíndola (1999) identifica un doble proceso; por un lado el crecimiento de la demanda de la población en salud pública, debido a los cambios en la estructura socioocupacional y como correlato del debilitamiento estatal, la ausencia en servicios de salud pública de financiamiento, equipamiento y personal. Debido a estos dos procesos, se amplía la oferta de servicios privados o semipúblicos. Es decir que el acceso a la salud deja de ser un bien colectivo y universal y pasa a depender o bien del ingreso, o bien de la situación ocupacional, operando en el nuevo contexto, a través de una fuerte mercantilización.

¹⁵ El acceso de la población a servicios de salud está altamente relacionado con la estructura socioocupacional de esa población (Espíndola, 1999).

la estratificación social, el no acceso o el acceso a un servicio de salud de baja calidad tiene como consecuencia directa un deterioro de la salud de los grupos empobrecidos (Espíndola 1999), ya que, como resultado de políticas neoliberales y de una contracción del sector público, se naturaliza la mercantilización de la enfermedad.

5.7.2. Vulnerabilidad psicosocial

Si bien no existe una literatura de referencia que estudie el impacto social de las “crisis” psicológicas que han sufrido los distintos miembros de la sociedad, muy especialmente los de las clases medias, frente a la caída económica, social y de estatus; sí existe una amplia literatura desarrollada por psiquiatras y psicólogos sobre el impacto negativo en la conducta de los niños cuando los padres o encargados se enfrentan a situaciones de estrés o conflicto. Este impacto se expresa en conductas que van desde la inseguridad afectiva, dificultades de relación, fracaso escolar, hasta conductas antisociales. Y ocurre tanto a corto como a largo plazo en la vida de niños y adolescentes. El impacto es más serio cuando las dificultades se dan en las edades más tempranas.

También existe una extensa experiencia en intervenciones que buscan revertir los efectos negativos de dichas situaciones. Un metaanálisis realizado sobre ochenta y ocho estudios basados en observaciones directas en programas e intervenciones orientadas a aumentar el apoyo familiar, comunitario y social mostró la importancia de realizar acciones de apoyo directo a las familias (Bakermans-Kranenburg y otros, 2005). Un ejemplo de estas intervenciones es el “círculo de seguridad” (*Circle of Security*) de apoyo psicosocial a las familias (Hoffman y otros, 2005). En el trabajo con sectores pobres y medios, ha sido efectiva la aproximación sistémica que considera al conjunto familiar como un conjunto interactivo (Minuchin y Nichols, 1993). Estas experiencias deben tenerse en cuenta como parte integral de los programas que se diseñen con relación a las familias de clase media. En especial los que se relacionan con la primera infancia y la educación.

El proceso de empobrecimiento, el aumento de la inseguridad económica, la pérdida de estatus ha traído como consecuencia un aumento de las patologías mentales asociadas a situaciones de contexto, que se traducen en un aumento de los índices de intentos de suicidio, agresiones verbales y físicas, depresiones, autoagresiones e internaciones psiquiátricas. Señalábamos en el libro sobre la clase media en la argentina: “A partir de la crisis, enfermedades físicas producto de procesos psicosomáticos, así

como patologías de carácter mental, se apoderaron de una gran parte de la población. De una suave úlcera a una depresión mayor, a cada uno le tocó lo suyo. Los sufrimientos que han predominado son: labilidad de la autoestima e identidad, trastornos del sueño, apatía, hipocondría, ausencia de proyectos y valores". La escasa información estadística disponible mostró que en 2001, año de la más fuerte crisis en ese país, las urgencias de salud mental aumentaron un 30%, a su vez un 75% de las consultas psiquiátricas eran por causas que los especialistas clasifican como "patología social". Los efectos para las niñas, niños y jóvenes de las crisis familiares han sido, aunque seriamente, poco investigados (Minujin, 2004).

La decisión de incluir el aspecto psicologicosocial en este trabajo de debe, por una parte, a la relevancia que ha tenido en los sectores medios y a su invisibilidad o escasa consideración desde la perspectiva del análisis social. Por otra, a la necesidad de integrar este aspecto en el diseño de políticas que se presenta en el punto final. Esto es especialmente válido para aquellas políticas orientadas a la infancia, en particular en la educación en los distintos ciclos. En el caso de los adolescentes y jóvenes, los programas de formación, capacitación y otros deberían considerar incluir componentes de apoyo y acompañamiento psicológicos.

6. No contaban con mi astucia. Resiliencia de los sectores medios

Hemos visto que las clases medias sufrieron un traumático proceso de deterioro. Empobrecimiento, inseguridad, incertidumbre, pérdida de poder y de perspectivas futuras. La agenda social se fraccionó. Los valores individuales pasaron a primar frente a lo colectivo. El "yo me salvo" más allá de lo que suceda al conjunto y como alternativa de no hundirse ha sido la marca de esos tiempos. Los profundos cambios globales en las estructuras y procesos productivos de bienes y servicios han debilitado y hecho aún más corporativas la participación y acción sindical. Estos han sido procesos muy generalizados en varios países del mundo, especialmente en los de ingresos medio. Como bien señalan Fraser y Honneth (2003) las luchas por conquistas sociales han pasado de la lucha por la distribución a la pelea por el reconocimiento. Las luchas por el reconocimiento de derechos a la identidad, que en algunos casos tenían larga data, ocuparon el centro de la escena durante la última parte del siglo XX.

Como resultado de este complejo curso que ha vivido la sociedad, la política como alternativa de acción se ha debilitado más y más. El descrédito de los políticos y la política, especialmente entre los jóvenes, ha alcanzado muy altos niveles. Los medios de comunicación masiva han sido participantes activos en este proceso de descrédito y promoción de valores individuales.

Sin embargo, no todo han sido pérdidas. Los sectores medios han hecho un duro aprendizaje económico y social. Se han adaptado a las nuevas condiciones. Se han ajustado y han sobrevivido. Están dispuestos a nuevas aventuras.

Han mostrado rasgos de resiliencia, posiblemente relacionadas con capital social y cultural acumulado en períodos anteriores. También han mostrado creatividad o perseverancia en la búsqueda de alternativas.

Los ejemplos abundan y uno se los encuentra permanentemente. Me decía Ricardo (de casi 60 años, con un hijo abogado, empleado administrativo calificado de un lavadero industrial casi toda su vida, taxista desde hace seis después de que lo despidieron por la crisis): “mi señora no quería saber nada de que fuera taxista, mi hijo tampoco. Pero fue la única opción”, y afirma: “uno le da para adelante, se va acostumbrando y le va tomando cariño”¹⁶. Adaptación al cambio, con sufrimiento pero iniciativa.

Este es un caso individual pero existen diversas expresiones colectivas de estas iniciativas. Una de ellas ha sido la aparición y expansión de muy diversas formas organizadas de la sociedad civil. A diferencia de los países anglosajones, en América Latina no existe una importante tradición de asociaciones y organizaciones de la sociedad civil en la vida pública. Sin duda se pueden encontrar ejemplos en la historia de la región, pero no constituyen parte de la práctica cotidiana de la sociedad.

Sin embargo, en los últimos años hemos asistido a una suerte de “explosión” de movimientos sociales y de las llamadas organizaciones no gubernamentales (ONG). Estas experiencias han sido en parte consecuencia de la desaparición del Estado en muchos espacios públicos, en parte promovidas por organismos internacionales, en parte, como expresión de los nuevos tiempos y tal vez como una forma distinta de accionar que la sociedad latinoamericana está aprendiendo. Así hemos asistido a la aparición de los llamados “nuevos movimientos” sociales y a la multiplicación y proliferación de las ONG.

¹⁶ Las llamadas microescenas simbolizan con claridad las situaciones por las que han atravesado las clases medias (Auyero, 1992). Si bien los testimonios son extremadamente ilustrativos, dado el carácter de este capítulo solo incluimos este testimonio.

Pero aún queda un largo camino por recorrer. Bustelo, en su artículo “El abrazo”, sintetiza de manera clara este proceso. Señala que

En la mayor parte de América Latina, permanece, según vimos en sus diversas formas, la tradicional relación “caudillo-patrón” y el ámbito discrecional-vertical en la gestión y asignación de fondos destinados a los organismos no gubernamentales. Las informaciones sobre disponibilidad y monto de recursos para financiar iniciativas sociales, así como los criterios para acceder a los mismos, casi nunca están disponibles para el conjunto de los organismos de la sociedad civil ni mucho menos sujetos al control democrático. [...] La posibilidad de una relación equilibrada entre el Estado y los organismos no gubernamentales debería pasar por acordar un sistema de derechos y responsabilidades públicas en una “Carta Social” que garantice la autonomía -en el sentido de creciente “actoralidad” y libertades positivas- y la democratización de la política social y explice de una manera simple y transparente el total de los recursos disponibles, los criterios para acceder a los mismos, la evaluación de los resultados y una auditoría independiente. Asimismo, del lado de los organismos no gubernamentales, queda también un largo camino por recorrer para consolidar un enfoque programático basado en sujetos de derechos y no en “objetos de tratamiento” y compatibilizar la demanda de “más Estado”, como frecuentemente se requiere, con mayor autonomía, autodeterminación y equivalentes responsabilidades (Bustelo, 1998).

De cualquier forma, las clases medias han sobrevivido y en el presente período de crecimiento económico en la región se observa un ascenso de los sectores medios. Así un reciente estudio sobre consumo realizado por el Instituto Ipsos en Brasil muestra que alrededor de 20 millones de brasileros pasaron del estrato D y E al C que constituye el primer nivel de las clases medias, estrato que según el mismo estudio incluiría un 46% de la población. Procesos similares se están viviendo en casi toda América Latina.

Las clases medias no solo han sobrevivido y están en crecimiento, sino que, en forma ciertamente contradictoria, son parte de un arrollador proceso de democratización que se ha dado en este siglo en América Latina. La historia reciente muestra que estamos muy lejos del anunciado “fin de la historia”. Es posible que la región esté escribiendo algún nuevo capítulo de ella. Bien dice Cohen: “A pesar de la seguridad de los argumentos de Fukuyama, Santiso, y Colburn, esa perspectiva (la del fin de la historia) fue masivamente rechazada por la mayoría de los votantes en la mayor parte

de los países de América Latina entre 2002 y 2008. En solo 2005-2006, algo así como el 80% de los votantes, unos 250 millones de personas, en 10 países votaron nuevos gobiernos en lo que se mencionó como la ‘fiesta democrática’ (Casteneda y Navia, 2007). En un país tras otro, en las elecciones de 2005-2006, la población rechazó las políticas del pasado y apoyó de forma decidida una visión más social de la sociedad que la que se consiguiera a través del Consenso de Washington (Cohen, en prensa).

Frente a este proceso de “reverdecimiento” y “ensanche” de las clases medias se plantean al menos dos puntos. Uno, en qué medida este ascenso es sólido y conforma una corriente de movilidad ascendente que trasciende el consumo de bienes y puede impactar en la disponibilidad y calidad de los servicios sociales. El otro punto, que constituye la preocupación central de este capítulo, es en qué medida y cómo se puede favorecer que estos grupos en ascenso compartan y participen en un proyecto social incluyente y no se apoltronen en la defensa individual de sus ganancias relativas. Es decir que apunten al proceso democrático y apoyen políticas sociales que busquen la equidad. Se trata de que en la lucha distributiva que se está planteando en la región jueguen, en alianza con los pobres, el juego de “casi todos ganan” y no, el de “ganan unos pocos”.

7. Políticas para las clases medias

7.1 ¿Políticas para las clases medias o para la sociedad?

Debatir políticas y programas para los sectores medios despierta al menos tres preguntas relacionadas entre sí, que es importante plantearlas para abordar este apartado. La primera y central, que de alguna manera se ha estado analizando a lo largo del trabajo, es: ¿por qué políticas para las clases medias?

La crisis del Estado de bienestar y el avance de las políticas neoliberales dieron como resultado una suerte de reduccionismo de la política social dejando para ella la gerencia de programas compensatorios y la administración de la porción no privatizada de los sectores sociales. El rol fundamental que se le atribuía a la política social de “construcción de sociedad” a través de sistemas de expansión de solidaridad intraclase e interclases ha quedado distorsionado y desdibujado (Marshall y Bottomore, 1992). En el presente, la denominada política social se ha reducido en su

espectro y alcances. Abarca, por un lado, la administración de los sectores sociales y, por otro, programas sociales especialmente centrados en combatir la pobreza y la indigencia. El debate reciente ha estado centrado en el logro de mayor eficiencia para dichos programas. En este sentido puede decirse que en América Latina no se cuenta con una política social que debata el rol de los distintos actores sociales, el Estado, el sector privado, la sociedad civil, y la economía en la formación de sociedad (Bustelo, 2008).

Es necesario aclarar que de ninguna manera se trata de disminuir la importancia que tienen los esfuerzos en la región por implementar más y mejores programas para combatir la pobreza y la indigencia. Por el contrario, todo esfuerzo en ese sentido es necesario e importante. Se trata de ampliar la mirada y retomar un objetivo más vasto, que es la conformación de sociedades incluyentes y democráticas.

La respuesta que se esboza en este capítulo frente a la pregunta planteada sobre el por qué de las políticas para los sectores medios, es que las políticas que se ensayen para dichos sectores deben tener el objetivo de construcción de ciudadanía y de sociedad. No se trata de políticas de corte compensatorio, sino de establecimiento de derechos y fortalecimiento del espacio público y de acción participativa. El enfoque que se propone es establecer políticas para la sociedad y, dentro de ellas, programas para sectores medios. Las áreas de acción y propuestas que se presentan en este capítulo tienen esta concepción básica.

7.2. ¿Competencia o complementariedad?

La segunda pregunta se relaciona con el hecho de que los países de la región se enfrentan a serios y endémicos problemas de pobreza. Cabe entonces preguntarse ¿hay *trade-off*, o sea, compiten, entre posibles políticas para los sectores medios y las orientadas para los sectores pobres o existe la posibilidad de que sean complementarias? ¿Será necesariamente cierto que lo que se da a los sectores medios, se le quita a los sectores más pobres?

Este es un punto que hay que aclarar si se pretende establecer programas orientados a sectores medios. De hecho ha habido una profusa literatura que muestra que los sectores medios son los que se benefician de la salud y educación pública y se ha tendido a estigmatizar lo que se denomina el “error de tipo A”, es decir, incluir entre los asistidos por los programas a grupos que no deberían estarlo. Dicho de otra manera que programas orientados a los más pobres eran aprovechados por sectores

no tan pobres y sectores medios. Sin duda, desde un punto de vista estrictamente económico, ante recursos escasos existe un *trade-off* entre los programas para los sectores pobres y los orientados a los sectores medios. Especialmente si se compite por los mismos tipos de subsidios y prestaciones. En el momento de definir la asignación de recursos se debe concretar cuáles son las prioridades.

Por ello se debería sortear esta dicotomía y proponer una política social integral que esté conformada por programas compensatorios a corto plazo centrados en los sectores pobres y programas universales de fortalecimiento de derechos para la sociedad a más largo plazo. Son estos últimos los que deberían estar orientados a las clases medias. Se trata de sostener una visión de inversión en sociedad y no de gasto social. En ambos casos se debería buscar la conformación de una ciudadanía incluyente. En este sentido ambos tipos de programas serían complementarios y buscarían un mismo fin.

Tal vez un simple ejemplo pueda ser aclaratorio. Un programa compensatorio buscaría asegurar el acceso de las niñas y niños pobres al sistema escolar. Sin embargo sabemos que si bien este es un paso importante, es un primer paso que si no se complementa con asegurar un sistema educativo de calidad y equitativo, que supere la dicotomía entre ricos en escuelas privadas de pago y pobres en escuelas públicas o privadas “económicas”, que haga realmente universal el derecho a la educación, la brecha se seguirá incrementando, así como los conflictos y tensiones sociales. Un ejemplo interesante en este sentido es el “Programa Puente” de transferencia de dinero a los sectores indigentes en Chile. El programa comprende igualmente mejoras en el sistema de escuelas y servicios públicos en las áreas en que está centrado y mejoras en la calidad de las escuelas públicas.

Se trata, por lo tanto, no solo de disminuir la pobreza, sino también de aumentar la equidad en el conjunto de la sociedad. Hay que distribuir y redistribuir la riqueza y los ingresos. La experiencia muestra que esta redistribución es difícil de conseguir, pero también la experiencia muestra que la desigualdad genera violencia, inestabilidad y falta de gobernabilidad. Avanzar en este sentido es la oportunidad que se le presenta a América Latina en el siglo XXI. Se debe evitar una visión simplista que opone una alternativa a la otra. Que enfrente los programas compensatorios con los programas universales. Que confronta la educación básica con la terciaria. La región no podrá nunca acceder a altos niveles de desarrollo democrático si no abarca ambos aspectos.

Ante la pregunta de competencia o complementariedad la propuesta sería considerar la ciudadanía en América Latina como una construcción

en pleno proceso de aprendizaje de formas interactivas y colaborativas de democracia. Esto requiere de varios componentes. Uno de ellos es la reconsideración y la reapropiación del espacio y las instituciones públicas como un espacio colectivo y participativo. Los ejemplos de políticas que se plantean en este trabajo apuntan en este sentido. Otro es la consideración de la diversidad y la heterogeneidad en la comunidad como una parte constitutiva y positiva de la sociedad. Se trata entonces de articular las luchas por la distribución con las luchas por el reconocimiento de identidad y proponer cauces positivos para el conjunto social.

7.3. ¿Políticas de qué tipo?

Finalmente, aclarados los puntos anteriores formularíamos la tercera pregunta: ¿Políticas para qué?, ¿programas para quiénes?, ¿cuáles?

Gran parte de la respuesta a la primera parte de esta pregunta, ya se ha esbozado en los párrafos anteriores. Las líneas de acción de los posibles programas que se proponen a continuación buscan potenciar el espacio público, la participación y el ejercicio de los derechos. Tienen como objetivo la promoción y construcción de ciudadanía para sociedades incluyentes, participativas y democráticas. Sociedades que permitan la realización del conjunto total de los derechos humanos.

Esto requerirá nuevas formas de ciudadanía desde la activa y positiva participación en las muy diversas dimensiones de la política hasta las diversas formas de desarrollo social, económico y cultural, incluyendo el acceso al conocimiento, el fortalecimiento de la justicia, y las distintas formas que hacen la regulación del espacio público.

La promoción, alcance y protección de los derechos constituye la base de las políticas que se ensayen. Dice Hopenhayn:

La realización de derechos económicos, sociales y culturales permite avanzar hacia una mayor igualdad de oportunidades, tanto para acceder al bienestar como para la afirmación de la diferencia en el campo de la identidad. Este desarrollo en el ejercicio efectivo de derechos debe complementarse con nuevas formas de ciudadanía, vinculadas con el acceso al intercambio mediático y la mayor participación en la sociedad del conocimiento. Solo por esta vía parece factible proporcionar un fundamento ético a políticas sociales y de desarrollo que han sido despojadas de fundamento ideológico. En este escenario es preciso construir una cultura política que

trascienda el carácter meramente formal de los procedimientos y traduzca la acción política en prácticas de comunicación entre actores diversos (Hopenhayn, 2001).

En este trabajo presentamos una serie de ejemplos de programas que pueden contribuir a una política basada en derechos. El objetivo más amplio es el de reconstruir el papel protagónico de la política social. Debatir las alternativas para una suerte de política pública de bienestar en la que el Estado retome su rol central, pero asegurando la amplia responsabilidad y participación de las organizaciones de la sociedad civil y del sector privado. Esta corresponsabilidad debe estar asegurada por ley e institucionalizada. Este debate si bien atinente, trasciende ampliamente el tema de los sectores medios y no será objeto de este capítulo. Asimismo, existen una serie de políticas macroeconómicas de alcance general, como el aumento en las asignaciones a los pensionados o la disminución o cambio en el impuesto al consumo, que son de fuerte impacto en los sectores medios. Dado su nivel de generalidad no serán tratadas en este capítulo. Sin embargo, sería recomendable realizar estudios sobre el impacto de estas acciones macroeconómicas en las clases medias y su viabilidad financiera. Por último, cabe advertir que el contexto político es crucial para el impulso de programas de desarrollo de ciudadanía y de participación de las clases medias en procesos democráticos.

Las políticas y programas sociales pueden agruparse en tres categorías no excluyentes: i) de acceso universal a derechos sociales, ii) de promoción y participación en espacios públicos, y iii) de producción y consumo de conocimiento y cultura. El primer grupo, es decir, las políticas orientadas al acceso universal a servicios sociales básicos de calidad, fundamentalmente agua y saneamiento, salud, educación y justicia, constituye el eje central de la política social. Sin embargo debido a que este tema ha sido ampliamente tratado y que el meollo de este capítulo lo constituye la clase media nos concentramos solo en los otros dos grupos, es decir, la expansión del espacio público y el conocimiento y la cultura.

Hechas estas advertencias, a continuación se presentan ejemplos de programas que pueden coadyuvar a una política social. Las propuestas están lejos de ser exhaustivas, más bien constituyen ejemplos orientadores para el debate regional. Los distintos países, de acuerdo con su realidad histórica y experiencia, deberán darle contenido. Queremos enfatizar que es absolutamente necesario dar prioridad a aquellas políticas dirigidas a las clases medias que les permitan ser actores positivos en la construcción de sociedad.

Dentro de ellas se buscaría dar preeminencia a ciertos sectores que pueden ser motores del cambio. En este sentido, las niñas, los niños, los jóvenes y las mujeres constituyen grupos poblacionales especialmente relevantes y deberían tener particular centralidad y prioridad en las políticas y programas que se implementen. En este enfoque, la implementación de las propuestas necesariamente privilegiará en algunos casos a los sectores medios empobrecidos, como una medida de justicia social, pero se orientarán a la sociedad en su conjunto. Se espera que políticas y programas adecuados sean vehículos que posibiliten un rol positivo, activo y sinérgico de los sectores medios, en particular de los grupos poblacionales mencionados.

Dos ejes atraviesan los ejemplos de áreas programáticas que se presentan, la acción desde la ciudadanía y la acción desde el Estado. En esta conjunción deben encontrarse los programas por incorporar dentro de una política social dirigida a las clases medias. Los programas que se han seleccionado para ejemplificar el tipo de acciones que hay que llevar adelante tienen dos características comunes y primordiales. Una de ellas es que los actores de la sociedad civil no constituyen objeto de política, sino activos participantes. Más aun, en muchos de los ejemplos la iniciativa proviene y se genera a partir de organizaciones de la sociedad civil y/o del sector privado. Son así los sujetos de derecho los que toman y tienen el protagonismo. La otra es que en todos ellos las clases medias tienen un papel relevante.

De las diversas formas en las que pueden agruparse las propuestas de política y ejemplos de programas y proyectos, en concordancia con la orientación conceptual adoptada y lo expuesto con anterioridad, las mismas se separan en las siguientes esferas en las cuales las clases medias pueden encontrar una espacio y expresión de su "voz": i) la expansión del espacio público, la ciudadanía y la gobernabilidad democrática, ii) la promoción de las actividades culturales, iii) la promoción y creación de empleo e ingreso y generación de conocimiento, y iv) la producción de información y evidencias para el desarrollo de políticas.

Como se podrá apreciar en este trabajo se le da absoluta preeminencia a la esfera de expansión del espacio público por dos motivos. Por una parte, por considerarla una suerte de palanca que produce movilidad y sinergia en un proceso que se irradia en múltiples direcciones. Por otra, porque es donde el Estado tiene mayores posibilidades y mayores grados de libertad para la acción, incluso en situaciones de restricciones presupuestarias.

La esfera cultural, si bien es parte del espacio público, se presenta como un punto separado con el fin de destacarla. Se considera que es un

espacio de expresión muy importante para las clases medias en el que es posible impulsar políticas de bajo coste y alto impacto. Respecto al ámbito del empleo nos centramos en propuestas relacionadas con los jóvenes, la educación y la innovación tecnológica. Finalmente, dada su especificidad, se incluye por separado un punto relacionado con la producción de información y evidencias sobre las clases medias como instrumento para la acción.

Para cada una de estas esferas se enumeran algunos ejemplos del tipo de programas que podrían desarrollarse. Sin lugar a dudas, en la región existe una enorme experiencia acumulada de programas que actúan sobre los sectores medios o que pueden adaptarse a tal efecto. Los distintos países de América Latina, de acuerdo a su realidad y experiencia, deberán definir las políticas por seguir y los programas por implementar. Se trata, ni más ni menos, de promover y potenciar lo que existe y se ha experimentado en la región o en otras partes del mundo.

7.4. Expansión del espacio público

La esfera pública constituye un espacio central para el desarrollo de programas orientados a su fortalecimiento. Es en la esfera pública donde se produce una parte relevante del accionar ciudadano y es allí donde se forma la opinión pública. Dice Habermas: “una porción de la esfera pública se constituye en cada conversación en que personas privadas se juntan para temas públicos. Los ciudadanos actúan como actores públicos en temas de interés general” (Habermas, 1992).

En la región el espacio público ha sido golpeado y distorsionado por dos procesos consecutivos. El primero es fruto de una larga historia en la cual lo público se identifica con lo estatal y el Estado como actor casi único. El segundo ha sido el desarme del Estado y, por ende, de la esfera pública. Así nos encontramos en América Latina frente a la necesidad de revigorar la esfera pública. Nos encontramos también frente a la oportunidad de que la misma sea un espacio para la acción combinada de diversos actores que trascienden a los gubernamentales.

Las clases medias son activas en la observación y crítica de lo que sucede en el espacio público, en particular, pero no únicamente con referencia al quehacer cotidiano. En muchas ocasiones esta energía se encauza hacia una crítica improductiva generalmente del gobierno. Sucede que los canales para ejercer la “voz”, en el sentido de Hirschman, no se han implementado e instituido de forma sistemática o han sido malogrados por manipulaciones políticas o por la tradicional escasez y crisis de recursos

para estas actividades. En consecuencia en lugar de buscar el ejercicio de la "voz" optan por la opción de la "salida" (Hirschman, 1970).

El presente período de prevalencia democrática y crecimiento económico debería permitir expandir e institucionalizar canales participativos con poder de acción en los cuales las clases medias, sin duda, pueden desempeñar un papel relevante y positivo. Convivencia urbana, planeamiento y desarrollo de espacios públicos de recreación y cultura, transporte, infraestructura local, implementación y funcionamiento de servicios básicos de educación, salud, saneamiento, alumbrado y otros, constituyen algunos de los muchos ejemplos de espacios de acción ciudadana en los que los sectores medios pueden encauzar su energía de forma constructiva.

En todos estos terrenos existen experiencias en la región, no siempre exitosas y muchas veces frustrantes. Entre los obstáculos más importantes se encuentran: la carencia de poder real de resolución, la falta de recursos de todo tipo, la manipulación política, la falta de permanencia y desarrollo sostenible, la no institucionalización, la carencia de marcos legales y normativos y la falta de transparencia.

Se recomienda fuertemente expandir los ámbitos de acción en los que las clases medias puedan tener un rol protagónico, ejercer su creatividad en un contexto de solidaridad y fortalecimiento del espacio público. Esto debe combinar la acción del Estado con organizaciones civiles y del sector privado. Resulta también de fundamental importancia que esto sea parte del ejercicio de derechos y responsabilidades de los ciudadanos con reconocimiento legal e institucional.

Dentro de las múltiples experiencias que seguramente pueden encontrarse presentamos dos casos que sirven para ejemplificar programas que conjugan el accionar del gobierno municipal con la participación y voz ciudadana. Una experiencia de estas características es el denominado Sello Municipal de Aprobación implantado desde 1999 en la región semiárida de Brasil. Esta región abarca 11 estados y 1.416 municipios. Residen allí aproximadamente 13 millones de niñas y niños de 0 a 17 años de edad. El objetivo de este proyecto, que hoy en día está institucionalizado en alrededor de un 10% de los municipios, es el de incrementar la participación comunitaria en la resolución de los problemas de la comunidad, con foco en los servicios básicos y de protección de derechos para niñas, niños y mujeres. La metodología de acción se propone hacer transparente el accionar del gobierno, las responsabilidades de los funcionarios públicos y la corresponsabilidad con los ciudadanos, las familias y la comunidad.

Los municipios inscriptos en esta experiencia siguen una aproximación metodológica que incluye aspectos de capacitación, comunicación y movilización. El accionar municipal es evaluado usando una metodología cuantitativa y cualitativa que incluye metas, objetivos e indicadores. La evaluación se hace según tres componentes: i) impacto social, ii) manejo de las políticas públicas, y iii) movilización social.

Otro ejemplo centrado en las organizaciones ciudadanas es el pacto de las ONG por la transparencia, en Colombia. Cerca de 250 organizaciones ligadas al desarrollo social han realizado un ejercicio público de rendición de cuentas. El objetivo es el de mejorar su trabajo, su relación con la comunidad y ser actores activos del accionar democrático. En este mismo campo, pero con centro en la acción del municipio, se encuentra la llamada Feria de la Transparencia establecida por el municipio de Medellín, Colombia, para transparentar la acción con empresarios y empresarias. Esta experiencia es parte de una serie de acciones, como los “Parques Bibliotecas y Cultura del Emprendimiento” que buscan incrementar la acción ciudadana en ese municipio que fue uno de los más inseguros del país y en el que se observa un cambio significativo impulsado por este tipo de acciones (Municipalidad de Medellín, 2004).

7.4.1. Participación ciudadana en organismos de control y decisión

La implantación de ámbitos de control y planeamiento independientes contribuye al desarrollo democrático. En los últimos años hemos asistido a una expansión extraordinaria de este tipo de experiencias. Sin embargo, hasta el presente, los intentos no son metódicos y no existen políticas ni prácticas que estén incorporadas en forma sistemática en la política y estructura pública. Los ejemplos que se pueden mencionar son múltiples y cubren una diversidad de áreas referentes a la vida ciudadana, los espacios públicos, el manejo del Estado y los derechos. Las experiencias cubren casi todos los campos de la vida ciudadana, en una amplia variedad de temas y niveles. Van desde la administración de justicia nacional o estatal, la salud y la educación local, hasta temas relacionados con la vida comunitaria.

Si bien no existe información sistemática al respecto, es posible observar que en muchos casos son sectores de la clase media los que participan y en ocasiones tienen el liderazgo. Se trata, como ya hemos mencionado, de potenciar esta energía e institucionalizar, según estructuras legales y orgánicas, la participación en el espacio público.

A manera de ejemplo del tipo de áreas de políticas que se proponen, presentamos dos áreas relevantes que han aparecido en el panorama de la región y que tienen potencial y posibilidades de expansión: los observatorios ciudadanos y el presupuesto público.

1. Observatorios ciudadanos

En muy diversos ámbitos y diversidad de formas organizativas existen en la región grupos organizados que buscan influir en el ámbito público a fin de lograr una mayor transparencia y efectividad.

Según el Sistema de Información sobre Observatorios Ciudadanos de México, “un observatorio se refiere a un conjunto de individuos o personas que se agrupan en un espacio autónomo con el fin de monitorear, evaluar e incidir en determinadas políticas o procesos, las cuales pueden variar en su naturaleza. Un elemento distintivo de los observatorios es su independencia técnica con respecto a las entidades de gobierno, así como el ejercicio de contraste que realizan entre lo que es y lo que debería ser con respecto a determinada situación”.

Existen multitud de ejemplos de observatorios ciudadanos. Cubren una amplia gama de objetivos, pero tienen en general un rasgo común que es la organización desde la sociedad civil y la generación de canales de participación. Algunos de ellos funcionan en el ámbito local o municipal pero muchos lo hacen en el ámbito nacional. La conformación de redes de organizaciones o individuos es una característica común. Una de las actividades que suelen abarcar es generar u organizar información cuantitativa y cualitativa que puede utilizarse en el desempeño de la actividad pública. La construcción de bases de datos e indicadores es un objetivo compartido por muchos de los observatorios ciudadanos.

En términos generales no está claro cuán efectivos son en su accionar ni en qué medida están integrados con la gestión pública o si son sostenibles. De cualquier forma constituyen una realidad creciente en la región.

Se recomienda analizar, evaluar y llevar a escala estas experiencias de manera sistemática. Proporcionamos a continuación algunos ejemplos que muestran la diversidad de temas y experiencias.

a) Protección y promoción de derechos La lucha por los derechos políticos, civiles, económicos, sociales y culturales ha generado diversas formas de acción en las que se han comprometido desde un importante número de profesionales y técnicos, hasta ciudadanos afectados en forma directa o indirecta por la violación o carencia de derechos. Prácticamente todos los países de la región cuentan con experiencias en este terreno. Algunas de

ellas han sido promovidas por organismos de las Naciones Unidas o por organizaciones internacionales como Save the Children u Oxfam. El ámbito de derechos de la infancia y de derechos de la mujer constituye uno de los más extendidos.

b) Control de la situación social. Se trata de organizaciones que combinan sectores académicos, como universidades o centros de investigación, con el sector privado, ONG y, en ocasiones, con el gobierno. Se centran en el análisis de los problemas sociales con el objeto de influir en la política pública. Muchos de ellos son específicos para algún sector social, como agua y saneamiento, salud y educación.

c) Legislación y justicia. El acceso y el tratamiento igualitario en el sistema judicial constituyen una de las reivindicaciones y problemáticas cruciales en los países de la región. El trabajo en este ámbito por parte de grupos de la sociedad civil, en particular asociaciones profesionales, en combinación con otros grupos, ha producido cambios importantes que tienen una acción sinérgica sobre el funcionamiento de las instituciones de los países. En este sentido este es un ámbito que debería privilegiarse en la acción programática.

f) Medios de comunicación. Los observatorios de medios son instancias que aportan una mirada crítica del sistema global de medios de comunicación y que tienen como objetivo común la búsqueda de su democratización. Se han originado en distintos ámbitos y han surgido en Europa, Estados Unidos, así como en América Latina. Dada la importancia de los medios de comunicación masiva en la formación de opinión y en la determinación de prioridades y su concentración en algunos sectores usualmente no proclives a políticas re-distributivas, los esfuerzos por mayor democracia y sensibilidad social son sin duda valiosos.

2. Presupuesto público

El presupuesto del Estado mucho más que un instrumento técnico es político. Tanto su elaboración por el poder ejecutivo como su aprobación legislativa y muy especialmente su ejecución constituyen momentos y etapas de confrontación de poder. El presupuesto ejecutado es una suerte de radiografía de las prioridades de acción del Estado. Sin embargo, está lejos de ser accesible y entendible para las organizaciones de la sociedad civil y menos aún para los ciudadanos. Esto sucede tanto a nivel macro como meso y micro. ¿Es posible modificar en alguna medida esta situación? En este contexto la experiencia del denominado “presupuesto participativo”, con sus limitaciones en términos de alcance y otros aspectos, reviste importancia como canal

de expresión de la ciudadanía, en particular de las clases medias.

a) Presupuesto participativo

En teoría el presupuesto participativo se sustenta en una estructura y en un proceso de participación comunitaria, guiado por tres principios básicos:

- i) reglas universales de participación en instancias institucionales y regulares de funcionamiento;
- ii) un método objetivo de definición de los recursos para asignaciones, referentes a un ciclo anual del presupuesto del municipio; y
- iii) un proceso descentralizado de decisión.

Según Ubiratan de Souza, que fue secretario de Presupuesto y Finanzas del Presupuesto Participativo-Estado de Rio Grande do Sul (Brasil) durante la gestión de Olivio Dutra (1999-2003), dado que se trata de una instancia donde el pueblo puede debatir y decidir sobre el presupuesto y las políticas públicas, es factible considerar que el presupuesto participativo constituye un proceso de democracia directa, voluntaria y universal. Los ciudadanos toman decisiones respecto a las prioridades de gastos y controlan la gestión del gobierno. En este sentido, puede decirse que no limitan su participación al acto de votar para elegir a los representantes del poder ejecutivo o del poder legislativo. Comienzan a ser protagonistas permanentes de la gestión pública.

b) Monitoreo presupuestario. El caso de infancia y género

Con el apoyo de UNICEF, UNFPA y PNUD han comenzado una serie de experiencias de seguimiento del presupuesto público para analizar la prioridad de las políticas de infancia y la equidad de género. Experiencias en este campo se encuentran en diversos países de la región, como Argentina, Brasil, Ecuador y Paraguay. Este es otro terreno donde es posible buscar la participación de organizaciones de la sociedad civil con preeminencia de los sectores medios. En el caso de Brasil, por ejemplo, se desarrolló un paquete de promoción y entrenamiento para la participación de la ciudadanía en el análisis, seguimiento e influencia para mejorar la inversión en la infancia. Estas experiencias, es posible que tengan en una primera etapa potencial y puedan trascender el ámbito municipal.

7.4.2. Otros ejemplos de participación ciudadana en la esfera pública

En este punto proporcionamos algunos ejemplos adicionales al solo efecto de mostrar la amplia diversidad de experiencias existentes y de combinación de actores. De ninguna manera se trata de hacer un inventario o calificar las experiencias. Por el contrario, es una pequeña muestra en modo alguno representativa.

Oficina de Protección de Derechos de San Pedro de la Paz, Chile. Se constituye a partir de una alianza entre el Servicio Nacional de Menores, (SENAME), la Municipalidad de San Pedro de la Paz y una organización civil. Tiene como objetivo promover y proteger los derechos de niños y niñas de la comuna de San Pedro de la Paz, mediante un trabajo de atención a menores de 18 años que presenten vulneración de derechos. También se propone favorecer la instalación de un sistema local de protección y promoción de derechos de la infancia. Este tipo de organizaciones se han creado en muchos municipios de Chile.

Otro ejemplo muy particular que deseamos mencionar, fundamentalmente porque documenta la diversidad y amplitud de acciones generadas por la sociedad civil, son los Consejos de Honor y Justicia, órgano colegiado establecido recientemente en el estado mexicano de Querétaro, con representación ciudadana, que busca incluir mecanismos de transparencia en la administración de justicia. En la misma línea, también en México, se encuentran las encuestas con relación a prácticas policiales positivas y negativas, con participación del gobierno y la sociedad civil (OECD, 2008).

7.5. Cultura, creatividad y solidaridad

La decisión de darle un lugar destacado en este capítulo al espacio de cultura en el ámbito de las políticas para las clases medias se debe a varios motivos. Por una parte, es una esfera de evidente interés y participación de los integrantes de las clases medias, en particular de los jóvenes. Constituye también la expresión de energía creativa, integración intra e inter clases, de expresión de la diversidad cultural y de solidaridad. Por último, es un sector habitualmente relegado, al que se le presta poca atención y se le asignan ínfimos recursos. Esto es realmente paradójico pues está comprobado que inversiones relativamente pequeñas en cultura tienen un impacto social importante en la calidad de vida de las comunidades.

Sin lugar a dudas al tocar este tema no es posible dejar de lado el impacto de los medios masivos, los cambios culturales que han implicado las nuevas tecnologías de comunicación e informática y lo que esto ha significado en los consumos culturales (Wortman, 2005; Lash y Urry, 1997).

Nuevas formas y espacios, como multicines, megamuestras, megafestivales, conviven con teatro callejero, muestras de pinturas escolares y barriales, grupos de música y una serie de expresiones artísticas en el espacio público. También en la esfera de la comunicación se encuentran

estas dicotomías de industria de consumo masivo, concentrado en unas pocas manos y una diversidad de expresiones menores, pero que sumadas pueden ser mayores. Así, las FM y los canales por cable se han multiplicado y proliferan más y más a medida que los medios tecnológicos se abaratan y se hacen accesibles.

El espacio de la cultura se constituye así en una alternativa posible donde se combina la creatividad y la imaginación con la posibilidad de expresar altruismo y solidaridad. Es también un espacio participativo no solo en relación con los que realizan la actividad, sino muy usualmente también en relación con la audiencia. Por último, atrae y moviliza muy especialmente a los grupos jóvenes, adolescentes y niñas y niños. A pesar de su potencialidad, no parece que exista en la región un esfuerzo para impulsar de manera sistemática este tipo de actividades locales, nacionales y regionales. Por lo tanto se recomienda la promoción y expansión de políticas en el ámbito de la cultura que combinen los esfuerzos del Estado con los de la sociedad civil y las instituciones de la educación y la relación y coordinación con el sector privado.

Presentamos solo dos ejemplos de los múltiples que existen. Los mismos representan de alguna manera dos extremos del espectro. Por una parte, uno que combina el Estado, representado por el gobierno municipal, la sociedad civil, ONG y sector privado en un proyecto masivo de grandes dimensiones. El otro es casi lo opuesto, de dimensiones modestas es parte de la actividad académica externa de la universidad. En el medio, sin duda, existen multitud de otras experiencias con diversos actores.

En Medellín (Colombia) como una iniciativa concertada de la municipalidad y el sector privado se construyó el año pasado el parque Explora, “un parque interactivo de 25 mil metros cuadrados para la apropiación y la divulgación de la ciencia y la tecnología, como un nuevo espacio urbano que exalta la creatividad y brinda a toda la población la oportunidad de experimentar, de aprender divirtiéndose y de construir un conocimiento que posibilite el desarrollo, el bienestar y la dignidad.”

Es de resaltar que en esta iniciativa la confluencia de los actores se hace evidente y que la infraestructura abierta y democrática constituye un referente de encuentro para fortalecer el desarrollo cultural y en particular temas que siempre han sido elitistas, como la ciencia y la tecnología. Espacios públicos, diversos e incluyentes, representan opciones claras en la mentalidad del valor de lo cultural como instrumento de participación.

Con respecto a las Casas de la Cultura, también en Medellín, la experiencia muestra cómo la vinculación de los jóvenes en actividades comu-

nitarias, que los hacen responsables de grupos de niños y niñas, desarrolla tanto el sentido de pertenencia como la responsabilidad comunitaria de trabajar por el colectivo. Las Casas de la Cultura fueron recuperadas, ampliadas y coadministradas con grupos comunitarios. Desde el manejo de la biblioteca hasta el desarrollo de actividades culturales específicas se conciertan, contratan y desarrollan, de manera conjunta con la administración municipal, talleres creativos, de escritura, pintura, expresiones locales, nuevas manifestaciones de la música. Todo tiene espacio y sentido en este contexto.

Otro ejemplo, lo constituye la extensión universitaria de la Facultad de Bellas Artes de La Plata (Argentina). Como parte de las actividades académicas, los alumnos de la escuela de arte realizan trabajo voluntario en barrios y comunidades. Por cada cuatro voluntarios hay un promedio de 30 personas beneficiadas. Las actividades buscan transferir conocimientos y prácticas en un intercambio que implica la adaptación y el respeto por los saberes y experiencias de las comunidades. Las actividades incluyen, entre otras, pintura, cerámica, expresión corporal, teatro y talleres diversos. Este pequeño emprendimiento ha abarcado en el último año a más de 2.000 personas. Constituye una expresión solidaria e integradora movilizada por jóvenes fundamentalmente de sectores medios (Butler y Mazzarini, 2008).

En estos ejemplos resalta el aspecto participativo de la población, especialmente los jóvenes, la creatividad y la diversidad de actores. En cualquier estrategia de políticas hacia las clases medias, el capítulo de cultura debería figurar con énfasis singular.

7.6. Empleo, generación de ingreso y de conocimiento.

Al mercado lo que es del mercado

Los aspectos relacionados con la equidad y la redistribución de bienes y servicios constituyen, sin lugar a duda, un tema central en la región, una de las regiones que, como hemos mencionado, está entre las de mayor desigualdad en el mundo. La historia de los años noventa ha dejado en claro que el crecimiento económico por sí mismo no es condición suficiente para que mejore la equidad, ni lo es tampoco para disminuir la pobreza. Es necesario introducir cambios en la estructura de la distribución. El empleo, los salarios y la expansión de emprendimientos productivos constituyen un elemento central para las políticas relativas a la distribución del ingreso. Como señala Robert Castel, uno de los procesos más significativos que han ocurrido en los últimos decenios es el de “descolectivización” de los procesos laborales y sociales. Esto hace que uno de los temas claves para la

política social sea desarrollar nuevas formas de protección que contemplen la movilidad y la irregularidad laboral. Irregularidad que ha sido tradicional en el mercado informal, que también define a la región, pero que no era característico en las clases medias hasta los últimos decenios (Castel, 2002; Anguita y Minujin, 2005).

Si el objetivo es el de moverse hacia mayores niveles de justicia social, se debe afrontar el tema en sus múltiples dimensiones. En este terreno el Estado tiene una serie de instrumentos distributivos y redistributivos que permiten inclinar la balanza a un lado u otro. Un aspecto relevante donde su accionar es significativo es en la provisión de servicios públicos de calidad para el conjunto de la población (Calcagno, 2008). Los sistemas de protección social ciertamente deberán ampliarse, mejorarse y adaptarse a las nuevas circunstancias de la región y del mercado laboral. La carencia de sistemas adecuados afecta, como ya vimos, a las clases medias, especialmente las bajas, que solo acceden a servicios de muy baja calidad. Como bien plantea CEPAL, un sistema universal de protección social fundado en derechos constituye uno de los desafíos centrales para la política social en la región. Es también una gran oportunidad que tienen los países para modificar el rumbo de la inequidad y dar un salto al futuro (CEPAL, 2006b).

En el crucial terreno de generación de empleo de calidad, empleo “protegido”, los grados de libertad del Estado aunque importantes son menores. El Estado puede estimular y regular formas productivas, pero el peso del sector privado y de las corporaciones que actúan en el mercado local, regional y global es por demás significativo. En esta “batalla” por la distribución no cabe duda de que medidas generales como aumento del salario mínimo, o cambios en el sistema fiscal que lo haga más progresivo, tendrán un efecto positivo no solo en los sectores más pobres, sino también en las clases medias, especialmente las empobrecidas.

Aquí nos concentraremos en un aspecto que resulta fundamental para la expansión democrática y la ciudadanía: el de los grupos de adolescentes y jóvenes de las clases medias que han sufrido el impacto generacional de la suma de la movilidad social descendente y el aumento de la brecha educativa. La promoción de creatividad, innovación y emprendimiento productivo en el contexto de la educación secundaria y terciaria será uno de los ejes que se presentan. El punto que tratamos de señalar está relacionado con la oportunidad que representa la educación como motor para la integración social e inclusión ciudadana. La educación constituye una temática central en cualquier proyecto que busque inclusión y equidad

social, así como para promover solidaridad, no discriminación, derechos humanos y medio ambiente. En este sentido, la relación que se propone entre educación y empleo trasciende en mucho el acotado concepto de capital humano. Se trata de usar el potencial existente en el sistema educativo y la energía constructiva de los jóvenes.

Como afirma un reciente trabajo de la CEPAL, “es fundamental ver en la juventud un potencial más que un problema, para lo cual hay que abandonar los estigmas que colocan sobre los jóvenes la etiqueta de disruptivos, inconsecuentes o riesgosos” (CEPAL, 2004a). Podemos decir todavía más, la infancia y juventud constituyen la real y única oportunidad para la región de construir un futuro no solo con crecimiento económico, sino fundamentalmente con una sociedad incluyente y democrática. La región por encima de todo tiene un potencial humano extraordinario que es donde debe invertir.

El mencionado trabajo de la CEPAL contiene un diagnóstico comprensivo de la situación de la juventud en la región y un análisis de distintas áreas de política que no deseamos repetir en este capítulo. Por lo tanto, respecto a políticas orientadas a incentivar el empleo entre los jóvenes de las clases medias nos limitaremos a proponer una serie de lineamientos que deberían seguirse:

1. El objetivo general de estas políticas será el de fomentar proyectos productivos que incentiven la creatividad, el desarrollo de innovaciones tecnológicas y el uso de tecnología punta. Esto incluye las áreas de comercio y servicios, industria, comunicación y cultura. Ciertos aspectos tales como diseño industrial o diseño de moda, así como medios de comunicación, uso de ciberespacio, resultan de particular atractivo para los jóvenes y deberían ser sistemáticamente incentivados.
2. Se debe realizar en un marco explícito de derechos humanos y justicia social. En este sentido, debe prestarse particular importancia a la promoción de las jóvenes, realzar los contenidos de género así como de no discriminación y solidaridad.
3. Las formas de promoción van desde el reconocimiento hasta el apoyo monetario, pasando por la capacitación. Formas de reconocimiento y actividades de intercambio, creación de redes y capacitación constituyen medios de probada eficacia y eficiencia. Suelen ser actividades de bajo coste con fuerte impacto. Para las y los jóvenes de las clases medias que han sufrido la experiencia de crisis y descenso social, la anomia y falta de identidad social y política constituye uno de los problemas del presente. Por ello se recomienda dar prioridad a este tipo de acciones.

4. Con relación al apoyo monetario para la organización, desarrollo, expansión de emprendimientos productivos se recomiendan los siguientes canales de ejecución e irradiación: i) el sistema educativo secundario y terciario; ii) el sector privado; iii) las autoridades locales; y iv) las organizaciones de la sociedad civil:
 - i) El sistema educativo es un terreno extremadamente fértil y valioso en la generación de proyectos innovadores. Existen innumerables ejemplos en la región en este aspecto, que van desde el apoyo integral para la creación de micro empresas formadas por jóvenes hasta la creación de nuevas tecnologías. Constituyen actividades que no alejan al sistema educativo de su centralidad pedagógica, sino que por el contrario la vuelve más atrayente. Se sugiere la creación de líneas específicas que combinen créditos blandos, con capacitación, promoción y otros incentivos. No cabe duda de que el actuar a través del sistema educativo tiene alta llegada a las clases medias, pero no solo a ellas sino también a los sectores pobres.
 - ii) Respecto al sector privado, por una parte, deberían orientarse e incentivarse al menos parte de las actividades de responsabilidad social en este sentido, así como los sistemas de pasantías de formación. Por otra, debería facilitarse y promocionarse el vínculo entre el sector privado y las universidades en sus diversas dimensiones.
 - iii) Las actividades locales constituyen una fuente insustituible de posibilidades de acción en la orientación y promoción de empleo y actividades productivas. En este terreno el municipio tiene un rol central.
 - iv) Finalmente, con relación a las organizaciones de la sociedad civil se recomienda dar importancia a organizaciones como clubes, sociedades de fomento y otro tipo de instituciones de la comunidad que muchas veces quedan fuera del mapa de acción.
5. Por último, es necesario que este tipo de actividades tengan un marco legal y normativo y un presupuesto transparente asignado. Debe evitarse al máximo las posibilidades de manipulación, el clientelismo y la arbitrariedad. Se les debe dar alto reconocimiento social.

7.7. Control, evidencias y políticas

La carencia de información que experimenta la clase media en general y sus distintos sectores es impactante. Si bien esto no es exclusivo para este grupo de población es particularmente importante en este caso. La CEPAL, otras agencias multilaterales y algunos gobiernos han dedicado

importantes esfuerzos en mejorar y ampliar la disponibilidad de información actualizada y confiable sobre la situación social de la población. A pesar de esto, todavía hay mucho por hacer y en ciertas temáticas las carencias son más extremas.

Un caso evidente es la información referente a los sectores empobrecidos de la clase media, llamados en algún momento “nuevos pobres”. A pesar de las evidencias disponibles respecto a sus diferencias con los grupos pobres históricos, también llamados “estructurales”, y su importancia numérica en la mayor parte de los países de la región, no existe un esfuerzo sistemático por proporcionar información y evidencias sobre este grupo y sus características.

La información disponible sobre pobreza sigue, con pocas excepciones, la aproximación monetaria. La estimación proporcionada por los hogares o personas que tienen un ingreso (consumo) por debajo de la línea de pobreza es de utilidad para diferentes análisis, pero no distingue otras características que permitirían identificar, por ejemplo, a los sectores medios bajos. Por otra parte, como han señalado diferentes trabajos, el supuesto que esa aproximación hace de disponibilidad de acceso a bienes y servicios en el mercado subestima o distorsiona la situación de grupos como las niñas, niños y mujeres (Minujin y otros, 2006).

Muchos han señalado la importancia de contar con evidencias adecuadas para diseñar e implementar políticas. De qué manera y en qué medida la información impacta a las políticas y cómo promover la toma de decisiones basadas en evidencias han sido parte de un importante debate en la última década. Algunas de las conclusiones indican que es de absoluta importancia contar con información, evidencia confiable y a tiempo para impulsar el debate y la toma de decisiones sobre políticas. Sin embargo, también se ha mostrado, a través de la experiencia, que se debe tener simultáneamente en cuenta otras dimensiones para que la información impacte en la política, como son la esfera política, las influencias externas y los distintos actores relacionados con el área que se está trabajando¹⁷.

En consecuencia, se recomienda solicitar a los gobiernos que i) incrementen sus esfuerzos por ampliar la base estadística en temáticas sociales; ii) incluyan desagregaciones que permitan identificar los distintos sectores de la clase media, en particular ciertos grupos poblacionales como el de las

¹⁷ El *Overseas Development Institute* (Reino Unido) hace pocos años ha impulsado un amplio debate en cómo influir en las decisiones políticas y la relación entre investigación, evidencias y programas y políticas sociales (Young y Court, 2004).

y los jóvenes, la tercera edad y aquellos grupos significativos para la situación y las políticas que cada país desarrolla; y, iii) impulsen el debate con distintos actores de acuerdo a las evidencias disponibles.

8. Comentarios finales

A manera de comentarios finales se presentan una serie de puntos que sintetizan y enfatizan los principales contenidos y argumentos desarrollados en este ensayo.

Durante los últimos decenios del siglo pasado, con diferentes grados de intensidad según los países, la clase media de la región ha sufrido un proceso de empobrecimiento y heterogeneización. Esta situación de “movilidad descendente” revierte la experiencia de ascenso y crecimiento de los sectores medios que caracterizó a la región durante una parte sustantiva del siglo XX.

La aparición del fenómeno de los “nuevos pobres”, sectores medios empobrecidos, es una señal evidente de ese proceso. El aumento del desempleo en los niveles educativos medios y altos constituye otro importante indicador de la profundización de la vulnerabilidad a la que se exponen las clases medias, muy especialmente los jóvenes. Estas cifras ponen la atención sobre el hecho de que el aumento en los años de educación dejó de constituir en sí mismo un seguro de una inserción laboral estable y protegida, esto a su vez se constituye en una segunda fuente de vulnerabilidad en tanto que parece no haber una justa correlación entre las expectativas de los sectores medios y su inserción en el mercado de trabajo.

Esto ha sido el resultado del simultáneo cambio en las políticas macroeconómicas, la crisis y destrucción del incipiente o parcial Estado benefactor, el achicamiento del sector público, la privatización de los servicios públicos, en particular los servicios sociales, los cambios en la estructura impositiva, centrados en aumento de impuesto a valor agregado, y el rompimiento de lazos sociales y de relaciones de solidaridad.

A comienzos del siglo XXI encontramos una clase media empobrecida y fraccionada. El aumento de la inequidad vertical y de las desigualdades horizontales hace pensar en “clases medias” diversas según su situación laboral, geográfica, familiar y social. Esto se relaciona con las distintas dimensiones de vulnerabilidad que se combinan y potencian exponiendo a esos sectores a situaciones de fragilidad física, social, económica y psicológica.

El grado de intensidad y la trayectoria de la caída ha dependido fundamentalmente del posicionamiento inicial, las características del Estado de bienestar, en especial los servicios sociales básicos y de protección, y de la profundidad y “ortodoxia” en la que se aplicaron las recetas neoliberales.

El proceso de crecimiento económico de los últimos años no ha revertido aún esta situación. Es necesario destacar que el período de crecimiento que se inició en los últimos años emergió dentro de una estructura social profundamente desigual, que fue cristalizándose en los últimos veinte años del siglo XX.

Sin embargo, se comprueba que las clases medias no solo han sobrevivido, sino que siguen constituyendo actores políticos, sociales y económicos de la mayor relevancia.

Una pregunta o incógnita central que se resolverá con el tiempo: ¿podrán las clases medias, en particular los sectores empobrecidos, desempeñar un rol relevante en la construcción de una sociedad incluyente y una democracia transparente y participativa?, ¿podrán ser el motor del desarrollo de una ciudadanía activa en el espacio público?

No tenemos una respuesta cierta para esto. Sin embargo consideramos que sin políticas proactivas en ese sentido es posible que al menos una parte significativa de las clases medias desempeñe un papel desestabilizador aliada con los sectores altos. Este capítulo aspira a colaborar en la búsqueda de alternativas que coadyuven a que esto no suceda.

La recreación y fortalecimiento del espacio público debería constituir el eje central de las políticas que se impulsen. En este capítulo nos centramos en la esfera de expansión del espacio público por dos motivos. Por una parte, por considerarla una suerte de palanca que produce movilidad y sinergia en un proceso que se irradia en múltiples direcciones. Por otra, por que es donde el Estado tiene mayores posibilidades y mayores grados de libertad para la acción, inclusive en situaciones de restricciones presupuestarias.

Existen en la región, y en el mundo, una enorme experiencia acumulada en programas, algunos más orientados a los sectores pobres, que podrían adaptarse o expandirse e institucionalizarse y que movilizarían la energía de las clases medias en términos de una “creatividad positiva”. La infancia y juventud constituyen una real y única oportunidad para la región de construir un futuro no solo con crecimiento económico, sino fundamentalmente con una sociedad incluyente y democrática. La región por encima de todo tiene un potencial humano extraordinario en el que se debe invertir.

La realización de los derechos sociales debe ser el marco orientador de políticas y programas. Hemos presentado aquí una serie de ejemplos

de programas que pueden contribuir a una política basada en derechos. El objetivo más amplio es el de reconstruir el papel protagónico de la política social. Debatir las alternativas para una suerte de política pública de bienestar en la que el Estado retome su rol central, pero se asegure la amplia responsabilidad y participación de las organizaciones de la sociedad civil y del sector privado. Esta corresponsabilidad debe estar asegurada por ley e institucionalizada.

La región se encuentra frente a una oportunidad tal vez histórica: los procesos democráticos y la economía están en expansión. Se trata entonces de influir para que en la lucha distributiva que se está planteando la clases medias jueguen el juego de “casi todos ganan” y no el de “ganan unos pocos”.

Finalmente, se recomienda incrementar la información y el análisis de la situación de las clases medias, con el objeto de promover el debate y la acción con relación a esos sectores.

Bibliografía

- Agacino, Rafael (2003), “Chile Thirty Years after the Coup” *Latina American Perspectives*, 132, vol. 30, N° 5, septiembre.
- Anguita, Eduardo y Alberto Minujin (2005), *El futuro. El mundo que nos espera a los argentinos*, Buenos Aires, Editorial Edhasa.
- Auyero, Javier (1992), “Juventud popular urbana y nuevo clima cultural”, *Revista Nueva Sociedad*, N° 117, Buenos Aires, enero-febrero.
- (2001) *La política de los pobres. Las prácticas clientelistas del peronismo*, Buenos Aires, Ediciones Manantial.
- Bakermans-Kranenburg, M.J., M.H. Van Ijzendoorn y F. Juffer (2005), “Less is More: Meta-analyses of sensitivity and attachment interventions in early childhood”, *Psychological Bulletin*, N° 129.
- Beccaria, Luis y Alberto Minujin (1991), “Sobre la medición de la pobreza: enseñanzas a partir de la experiencia argentina”, *Working Paper*, N° 8. Buenos Aires, UNICEF Argentina,
- Beccaria, Luis; Jorge Carpio y Álvaro Orsatti (2000), “Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico”, *Informalidad y exclusión social*, Carpio, Klein y Novacovsky (comps.), Buenos Aires, FCE/SIEMPRO/OIT.
- Brooks, David (2008), “The Biggest Issue”, *OP-ED The New York Time*, 29 de julio.
- Bueno Fisher, Nilton y Jaqueline Moll (comps.) (2000), *Por uma Nova Esfera Pública-a experiência do orçamento participativo*, Petrópolis, Edit. Vozes [hay traducción al español].

- Bustelo, Eduardo (1998), "El abrazo", *Política social y descentralización en Costa Rica*, Fernández, Oscar, *serie de Políticas Sociales*, N° 2, San José, Costa Rica, UNICEF.
- (2008), "La política social sin política", Argentina, mimeo.
- Bustelo, Eduardo y Alberto Minujin (1998), *Todos entran: propuestas para sociedades incluyentes*, colección Cuadernos de Debate, Bogotá, Editorial Santillana.
- Butler Tau y N. Mazzarini (2008), *Artistas en los barrios*, Facultad de Bellas Artes, Universidad de La Plata, Argentina.
- Calcagno, Alfredo Eric (2008), "Para distribuir mejor el ingreso de los argentinos", *Miradas al Sur*, Buenos Aires, domingo 27 de julio.
- Casas, Juan Antonio (1999), "Gobernabilidad, salud y reforma: Hacia el desarrollo humano y la salud con equidad", *Gobernabilidad y salud. Políticas públicas y participación social*, Juan Antonio Casas y Cristina Torres (eds.), Washington, D.C., Organización Panamericana de la salud. Oficina sanitaria Panamericana, Oficina regional de la organización mundial de la salud. División de salud y desarrollo humano. Programa de políticas públicas y salud.
- Castel, Robert (2002), *La inseguridad social ¿Qué es estar protegido?*, Buenos Aires, Manantial.
- Casteneda, Jorge y Patricio Navia (2007), "Elections and the State of Democracy in Latin America", *Americas Quarterly*, 1 de febrero.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1994), *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile.
- (2004a), *La juventud iberoamericana. Tendencias y urgencias*, Santiago de Chile, CEPAL, LC/L. 2180.
- (2004b), *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile.
- (2005), *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile.
- (2006a), *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile.
- (2006b), *La protección social de cara al futuro: acceso, financiamiento y solidaridad*, Santiago de Chile. Presentando en el trigésimo primer período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Montevideo, Uruguay, 20-24 de marzo de 2006.
- Chang, Ha-Joon (2008), *Bad Samaritans. The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, Nueva York, Bloomsbury Press.
- Cohen, Michael A, (en prensa), *Argentina: Growth and Recovery in a time of Default*.
- Dornbusch, Rudi (1997), *By By Middle Class*, citado en <http://econ-www.mit.edu/faculty/dornbusch/editorials>.
- Espíndola, Roberto (1999), "Gobernancia democrática y salud", *Gobernabilidad y salud. Políticas públicas y participación social*, Juan Antonio Casas y Cristina Torres (eds.), Washington, D.C., Organización Panamericana de la salud. Oficina sanitaria Panamericana, Oficina regional de la organización mundial de la salud. División de salud y desarrollo humano. Programa de políticas públicas y salud.

- Fedozzi, Luciano. (1997) *Orçamento participativo: reflexioes sobre a experiência de Porto Alegre*, Porto Alegre, Tomo Ed.
- Feijoo, María del Carmen (1992), "Los gasoleros. Estrategias de consumo de los NUPO", *Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Alberto Minujin (ed.), Buenos Aires, UNICEF- Losada.
- Fernández, Rubén (2007), "Algunos aprendizajes que dejan los ejercicios de rendición social de cuentas de ONG en Colombia", *Revista Foro*, N° 62, Fundación Foro Nacional por Colombia, 16 de octubre.
- Fraser, Nancy (1992), "Rethinking the Public Sphere: A Contribution to the Critique of Actual Existing Democracy" *Habermas and the Public Sphere*, Craig Calhoun (ed.), Cambridge, MIT Press.
- (1997), "After the Family Wage. A Postindustrial Thought Experiment", *Justice Interruptus: Critical Reflections on the "Postsocialist" Condition*, Nancy Fraser, Nueva York-Londres, Routledge.
- Fraser, Nancy y Axel Honneth (2003). *Redistribution or Recognition? A political-Philosophical exchange*, Londres-Nueva York, Verso.
- Gaggi, Massimo y Edoardo Narduzzi (2006), *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*, Madrid, Ediciones Lengua de Trapo.
- Garrote, V. (2004) "Sujetos y espacios: irse del país como proyecto de futuro" *La trama de la desigualdad educativa*, G. Tiramonti (comp.) Buenos Aires, Manantial.
- Germani, Gino (1969), *Sociología de la modernización*, Buenos Aires, Paidós.
- Giosa Zuazúa, Noemí (2005): "De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento. Los debates en América Latina y sus tendencias. Los debates en Argentina", *Documento de trabajo*, N° 47, Buenos Aires, CIEPP. Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas.
- Goldin C. y L. Katz (2000), "Education and Income in the Early 20th Century: Evidence from the Prairies", *Journal of Economic History*, septiembre, pp. 782-818.
- Habermas, Jurgen (1989), *Jurgen Habermas on Society and Politics: a reader*, Steven Seidman (ed.), Boston, Beacon Press.
- (1992), *The Structural Transformation of the Public Sphere*, traducido por Thomas Burger, Cambridge, Cambridge MIT Press.
- Hacker, Jacobs S. (2006), *The Great Risk Shift*, Oxford, Oxford University Press.
- Hirschman, Albert (1970), *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Hobsbawm, Eric (1998), *Uncommon People. Resistance, Rebellion, and Jazz*, Nueva York, The New Press.
- Hoffman, K.T. y otros (2005), "Changing toddlers and preschoolers" attachment classifications: The Circle of Security Interventions", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, N° 74, APA; ISSN: 0022-006X.

- Hopenhayn, Martín (2001), "Viejas y nuevas formas de la ciudadanía" *Revista de la Cepal*, N° 73, Santiago de Chile, abril.
- Hoselitz (1962), "El desarrollo económico de América Latina", *Desarrollo Económico*, vol. II, N° 3, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Kessler, G. (2002), <http://www.crmariocovas.sp.gov.br/pdf/pol/kessler.pdf>.
- Krugman, Paul (2006), "The Great Wealth Transfer", revista *Rolling Stone*, noviembre.
- (2007) *The conscience of a liberal*, Nueva York-Londres, Norton.
- Lash, Scott y John Urry (1997), *Economías de signos y espacios*, Buenos Aires, Amorrortu.
- León, Arturo y Javier Martínez (2001), *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX, serie Políticas Sociales*, N° 52, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Lomnitz, Larisa y Ana Melnick (1991), *Chile's Middle Class: A Struggle for Survival in the Face of Neoliberalism*, Lynne Reinner Publisher.
- Mallimaci, F. y A. Salvia (comps.) (2005), *Los nuevos rostros de la marginalidad. La supervivencia de los desplazados*, Buenos Aires, Biblos.
- Márquez, Gustavo (1998), "El desempleo en América Latina y El Caribe a mediados de los años 90", *Documento de Trabajo*, N° 377, Washington, D.C., Banco Interamericano de desarrollo (BID).
- Marshall T.H. y T. Bottomore (1992), *Citizenship and Social Class*, Londres, Pluto Press.
- Mesa Lago, Carmelo (1992), *Atención en salud para los pobres en América Latina y el Caribe*, Co-Publicación, Pan American Health Organization, Inter-American Foundation.
- Mills, C. Wright (1951), *White Collar: The American Middle Classes*, Oxford University Press.
- Mills, C. Wright y Jacoby Russell (2007), *White Collar: American Middle Classes*, Nueva York, Oxford University Press.
- Minuchin, Salvador y Michael Nichols (1993), *Family Healing. Tales of Hope and Renewal from Family Therapy*, Nueva York, The Free Press.
- Minujin, Alberto (1992), *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires, UNICEF/ Losada.
- (1995), "Squeezed: The Middle Class in Latin America", *Environment and Urbanization*, vol. 7, N° 2, Londres.
- (2004) "La cabeza no da para más" *La clase media seducida y abandonada*, A. Minujin y E. Anguita (comps.), Buenos aires, Edhasa.
- Minujin, Alberto y Eduardo Anguita (2004), *La clase media seducida y abandonada*, Buenos Aires Edhasa.
- Minujin, Alberto, Enrique Delamonica y Alejandra Dadvisziuk (2006), "The Definition of Child Poverty: A Discussion on Concepts and Measurements", *Environment and Urbanization*, vol. 18, N° 2. Londres.

- Mora y Araujo, Manuel (2002), "La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual", *serie Políticas Sociales*, N° 59, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Municipalidad de Medellín (2004), "Plan de Desarrollo 2004-2007, Medellín, compromiso de toda la ciudadanía", Medellín, Colombia.
- Murmis, Miguel y Silvio Feldman (1992), "La heterogeneidad social de las pobreza", *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Alberto Minujin (comp.), Buenos Aires, UNICEF-Losada.
- OECD (2008), *Measuring Human Rights and Democratic Governance. Experiences and Lessons from Metagora*, OECD, vol. 9, N° 2.
- Portes Alejandro y Kelly Hoffman (2003), "La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal", *serie Políticas Sociales*, N° 68, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- PREALC-OIT (1978), *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*, Santiago de Chile, PREAL.
- Pressman, Steven (2007), "Decline of the Middle Class: An International Perspective", *The Journal of Economic Issues*, marzo.
- Rawls, John (1988), *Libertad, igualdad y derecho: Las conferencias Tanner sobre filosofía moral*. Barcelona, Ariel.
- Romero Salazar, Alexis (2006), "El ascensor detenido. La crisis de la movilidad social a través de la titulación", *Espacio Abierto*, Cuaderno Venezolano de Sociología, vol. 15, N° 1 y 2.
- Salvia, Agustín, Ursula Metlika y Luciana Fraguaglia (2006), "¿Disipación del desempleo o espejismos de la Argentina post devaluación?", *Revista Laboratorio. Estudios sobre el cambio estructural y desigualdad social*, Año 8, N° 19, otoño/ invierno.
- Schulter-Altedorneburg, Jorg y Jan Bittner (2006), "The Future of the Middle Class. Challenges for the Center of Society in Germany", Fundación Herbert-Quandt-Stiftung, mimeo.
- Sembler, Camilo (2006), *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*, Serie CEPAL, N° 125.
- Shipler, David K. (2004), *The Working Poor*, Nueva York, Vintage Books.
- Silva, Nelson do Valle (2004), *Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)*, *serie Políticas Sociales*, N° 89, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Skocpol, Theda (2000), *The Missing Middle: Working Families and the Future of American Social Policy*, Norton.
- Souza U. y otros (1998), *Plano de investimentos 98. Orçamento Participativo*, Prefeitura de Porto Alegre.

- Stewart, Frances (1996), *John Williamson and the Washington Consensus. Comments on John Williamson's Paper*, Development Thinking and Practice Conference. IDB, Washington D.C.
- Sunkel, Osvaldo (1987), "Las relaciones centro-periferia y la transnacionalización", *serie Pensamiento Iberoamericano*, N° 11, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero-junio, pp. 31-52.
- Svampa, Maristella (2001), *Los que ganaron: la vida en los countries y barrios privados*, Buenos Aires, Biblos.
- Tenti Fanfani, Emilio (2007), *La escuela y la cuestión social. Ensayos de sociología de la educación*, Siglo XXI Editores.
- Tiramonti, G. (2004), "Una nueva cartografía de sentidos para la escuela", *La trama de la desigualdad educativa*, G. Tiramonti (comp.), Buenos Aires, Manantial.
- Tokman, Victor (1978), "Las relaciones entre los sectores formal e informal", *Revista de la CEPAL*, 1er semestre.
- (1994), "Informalidad y progreso: progreso social y modernización productiva", *El Trimestre Económico*, vol. 61, N° 241, México, FCE.
- Vega, Mylena (2000), "La clase media en transición: Situaciones y perspectivas al finalizar el siglo veinte", *Revista de Ciencias Sociales*, N° 86-87, Universidad de Costa Rica.
- Veleda, Cecilia (2006), *Las clases medias y la escuela ¿Sálvese quien pueda?*, *El monitor de la educación*, N° 9-V, Buenos Aires, septiembre/octubre.
- Weller, Jürgen (2001), "Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario", *serie Macroeconomía del desarrollo*, N° 6, (LC/L.1649-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.187.
- (2003a), *Inserción laboral en cinco países latinoamericanos*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (2003b), "La problemática inserción laboral de los y las jóvenes", *serie Macroeconomía del desarrollo*, N° 28 (LC/L.2029-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.192.
- Williamson, John (1990), "What Washington means by policy Reform", *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, J. Williamson (ed.), Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Wortman, Ana (2005), "El desafío de las políticas culturales en la Argentina", *Cultura, política y sociedad. Perspectivas Latinoamericanas*, CLACSO, Argentina.
- Young, John y Julius Court (2004), "Context, Evidence, & Links. An analytical and practical framework to improve links between research and policy", *Global Knowledge Networks and International Development: Bridges across boundaries*, Diane Stone y Simon Maxwell (eds.), Routledge.
- Ziegler, S. (2004), "La escolarización de las élites: un acercamiento a la socialización de los jóvenes de sectores favorecidos en la Argentina actual", *La trama de la desigualdad educativa*, G. Tiramonti (comp.), Buenos Aires, Manantial.

Capítulo IV

Vulnerabilidad de las clases medias en América Latina. Competitividad individual y posición social

Manuel Mora y Araujo¹

1. Introducción

Me propongo explorar el tema de la vulnerabilidad de las clases medias en las sociedades contemporáneas, y particularmente en las sociedades latinoamericanas. Mi proposición central es que, como efecto de los cambios técnicos, las relaciones sociales y el modo de producción que van modelando el mundo actual –el mundo de la “sociedad del conocimiento”–, el agregado social tradicionalmente conocido como “clase media” ha sufrido diversas transformaciones, la más importante es su fragmentación en dos grupos principales: la *clase media competitiva*, que dispone de conocimientos que la tornan un actor decisivo en los procesos productivos, y la *clase media poco competitiva*. La vulnerabilidad a la que están expuestos esos

¹ Ipsos-Mora y Araujo, Buenos Aires. El autor es también presidente del Consejo de Dirección de la Universidad Torcuato Di Tella. Colaboró en la preparación de este capítulo Mariana Morelli.

dos grupos en las sociedades de nuestro tiempo es sustancialmente distinta. El análisis de ese fenómeno es el contenido central de este capítulo.

A efectos de tornar más comprensible mi argumento, dedico unos apartados introductorios a analizar el concepto de clase media y a precisar distintos tipos de vulnerabilidad a los que las clases medias han estado expuestas, tanto en el pasado como en el presente.

En pocas palabras, y en términos muy generales y simplificados, es posible definir dos grandes períodos históricos: uno de más de un siglo en el cual el mundo funcionó de acuerdo con las reglas que surgieron a partir de la revolución industrial, el ascenso de la burguesía al poder económico, la maduración del sistema capitalista y el impacto de la globalización tecnológica, comercial y financiera que tuvo lugar en la segunda mitad del siglo XIX y se profundizó durante el siglo XX; y otro que, comenzando a madurar después de la Segunda Guerra Mundial, se caracteriza como el de una nueva globalización tecnológica, comercial, financiera y productiva a partir de las últimas décadas del siglo XX.

El primer período es el de la emergencia, crecimiento y consolidación de la clase media. En ese período, la clase media en su conjunto era considerada un factor importante en la productividad general de las economías. El segundo período es el de su fragmentación y virtual disolución en subgrupos: un segmento más competitivo, que agrega alto valor productivo a la economía, y un segmento poco competitivo, de baja productividad pero a la vez fuente de altas demandas sociales y enorme peso cuantitativo en la ciudadanía. En este período muchas naciones buscan mejorar su competitividad por la vía del tipo de cambio, salarios bajos o subsidios; pero la clave para el desempeño económico de una nación parece claro que es una combinación de educación más productividad. El cambio técnico es el factor que en mayor medida influye en la estructura social (Drucker, 1989)², la educación y la adquisición de conocimientos que se convierten en *skills* productivos son los principales factores que inciden en la posición social de las personas.

La denominación más común para referirse al tipo de sociedad que resulta de las transformaciones de este período de rápido cambio técnico y la globalización es “sociedad del conocimiento”; sus rasgos centrales son el peso creciente del saber como recurso de capital, la amplia proliferación de

² Las nuevas cadenas de valor generan cada vez más nichos de demanda de trabajadores calificados en todas partes del mundo; ellos son los titulares del recurso de capital que consiste en conocimientos e información.

información accesible a todos y la innovación productiva continua. Más allá de las diferencias conceptuales detrás del término “globalización”, la mayoría de los autores coinciden en subrayar la profundidad de los cambios que diferencian a la temprana modernidad de la sociedad del conocimiento actual. El nuevo tipo societal se caracteriza por la difusión global de nuevas formas de organización social y por la reestructuración de las relaciones sociales; los cambios de orden económico, tecnológico y social producen cambios en los marcos de regulación colectiva desarrollados en el período anterior.

En términos generales, la suerte de la clase media ha estado siempre ligada a las oportunidades de movilidad social. En las sociedades más abiertas –ya sea por causas propias de la cultura vigente, por tradiciones relacionadas con la estructura y las relaciones sociales, o por otras– las clases medias han tendido a progresar en mayor medida que en las sociedades más cerradas. Y, en las fases de más alto crecimiento económico, en toda sociedad, la clase media ha tendido a progresar, mientras que en las fases de estancamiento o recesión el congelamiento de las oportunidades de movilidad ascendente y el riesgo de la movilidad descendente constituyen amenazas importantes.

Esto es tan cierto en el actual período de la globalización como en el período anterior; pero el impacto de esos factores en el mundo actual no es el mismo en los distintos segmentos que componen el gran conglomerado de la clase media. Por ejemplo, en nuestros días, en alguna medida, la clase media poco competitiva percibe el impacto de una tasa alta de inversión y de crecimiento en términos de amenaza casi tanto como en términos de “buenas noticias”; en tanto la clase media competitiva normalmente considera que, cuanto más alta la tasa de inversión y mayor el ritmo de crecimiento, tanto mejor puede esperar que le irá.

Si desde la segunda mitad del siglo XIX en adelante estuvo claro que la emergencia y el desarrollo de las nuevas clases medias dependió, en medida importante, del grado de educación en cada sociedad, la educación continúa siendo una variable fundamental; solo que, cada vez más, para acceder a una clase media resistente a las fluctuaciones económicas y la vulnerabilidad ocupacional, se requieren conocimientos más actualizados y orientados a proveer a las personas de capacidades competitivas en la sociedad del conocimiento. La educación, que fue un factor de integración de la clase media, ha pasado a ser un factor de fragmentación de ella.

2. Las clases medias

2.1. Las clases medias en la sociedad industrial

Lo que llamamos clase media sin duda existió en toda época y lugar. Aristóteles³ lo expresó con proverbial claridad: “En todos los estados existen tres elementos: una clase es muy rica, otra muy pobre y una tercera está en el medio”. Pensaba, además, que la moderación es siempre preferible a los excesos –y, desde luego, a las grandes privaciones– y por eso sugirió que los del medio eran más proclives a seguir principios racionales; eran un factor de estabilidad social.

A partir de la revolución industrial se registra en todas partes la expansión de esa clase que está “en el medio”, en general caracterizada por la moderación política que le reconocía Aristóteles y, más aún, por su papel en el mantenimiento de los valores dominantes en cada sociedad. Marx consagró el principio de “la ideología dominante es la ideología de la clase dominante”, pero pocos años después el propio Engels admitía con preocupación –o decepción– que los obreros aspiraban a pertenecer a esa clase media y en alguna medida lo conseguían, lo que los distraía de la lucha de clases. Desde entonces se debate si la “ideología dominante” es la de la “clase dominante” o la de la clase media. La burguesía productora de bienes, y detentadora de un alto grado de poder económico, y en muchos casos de influencia política, pasó a ser crecientemente dependiente de la clase media en el mercado de consumo de los bienes que producía. El estilo de vida, muchos patrones culturales, en gran medida la cohesión social, y las demandas sociales que condicionan muchas políticas públicas, tienen su epicentro en las clases medias. Las orientaciones valorativas predominantes en las sociedades modernas –que en gran medida reconocen como un eje central al valor atribuido al consumo de bienes materiales– se alimentan y recrean continuamente en las clases medias; son ellas las mayores responsables del vector axiológico que ha llevado a la confusión entre las esferas de lo privado y de lo público, con la consecuente pérdida de peso específico de lo público⁴.

³ *Política*. Tomo la cita de la traducción al inglés: *Politics*, Nueva York, Modern Library, 1943, p. 190.

⁴ Esa tendencia está en el centro de las preocupaciones de autores como Habermas (1989).

La gravitación de esos sectores medios en la vida social y política moderna ha sido materia de teorías distintas y muchas veces opuestas. En la visión marxista original, la pequeña burguesía en las sociedades de economía capitalista estaba relegada a una posición más bien irrelevante, porque no formaba parte de ninguna *contradicción fundamental*. Ese razonamiento caló hondo en los pensadores marxistas durante mucho tiempo. Pero la “pequeña burguesía” de Marx era solo un ingrediente de esas clases del medio que comenzaron a expandirse a partir del surgimiento y el crecimiento de nuevas ocupaciones que en tiempos de Marx apenas existían.

Desde otras visiones sociológicas se tendió a atribuir a la clase media un papel importante en el mantenimiento de los equilibrios sociales. Una proposición central en la tradición sociológica del siglo XX es que cuanto mayor es el tamaño de la clase media tanto más diversos son los ejes de conflictos y oposiciones “menores”, no fundamentales, y que esos múltiples ejes de conflictos, entrecruzándose entre ellos, neutralizan las oposiciones simples y fundamentales, tornando a la sociedad más estable⁵. La emergencia de la democracia como sistema político moderno con frecuencia ha sido atribuida, desde Tocqueville en adelante, al crecimiento de la clase media en las sociedades industriales. Ya fuese porque el paradigma teórico predominante en muchos pensadores era el de la tradición funcionalista –que tendía a valorar más el equilibrio y la estabilidad social que el conflicto y el cambio–, ya porque, aun desde otras perspectivas, se valoraban los principios básicos del orden político democrático, la clase media tendió a ser vista como un factor positivo en la vida social. En el momento de la entrada en escena del fascismo y el nacional-socialismo, para muchos autores la clase media pasó a ser vista también como portadora de un germen tanto o más peligroso para el equilibrio social que los conflictos de clases: prejuicios y autoritarismo.

Por otra parte, se difundió paralelamente la noción de que la clase media en su conjunto constituía un factor decisivo del desarrollo económico, motor del consumo y de gran parte del ahorro (CEPAL, 1963; Touraine, 1988; Minujin y Anguita, 2004).

Lo cierto es que con la emergencia de la sociedad de consumo de masas y la extensión de la democracia representativa, la clase media fue ocupando un lugar central en la escena de la vida económica, social y política del siglo XX. En resumen, las diversas líneas de análisis han coincidido en dos puntos básicos:

⁵ Véase el ya clásico libro de Lewis Coser, *Las funciones del conflicto social* (1964). Desde entonces ese enfoque se retoma incesantemente desde distintas perspectivas analíticas.

1. La definición del concepto de clase media remite a dos dimensiones en buena medida independientes: los ingresos y las aspiraciones o estilo de vida.
2. El crecimiento de la clase media se generó en el aumento del sector ocupacional de empleados de servicios dotados de cierto nivel de educación o con formación superior. Esa “nueva” clase media superó en número, y se diferenció en otros atributos, de la “vieja” clase media, básicamente comerciantes y profesionales liberales.

Las causas del aumento de la nueva clase media se localizan en los cambios técnico-productivos y en la educación. La posibilidad de acceder a la propiedad de la vivienda a menudo ha sido considerado un factor adicional; lo mismo puede decirse de la propiedad rural: cuanto más abierto el mercado de tierras tanto más ha sido posible el crecimiento de una clase media rural. Además, la oferta de servicios públicos en general contribuyó a dinamizar la emergente nueva clase media⁶. Desde que el Estado fue normalmente el mayor proveedor de servicios públicos, salud y educación, su financiamiento no ha sido un factor ajeno al desarrollo de la clase media. Esos factores generaron en todas partes, en mayor o menor medida, un aumento de la demanda de personas con más *skills* laborales y a la vez un aumento de la oferta de personas con esos *skills*. Eso hizo posible la movilidad social de la que surgió la nueva clase media.

En América Latina esos procesos no fueron demasiado distintos a otros lugares del mundo. En los países más desarrollados tuvieron lugar antes, pero los patrones fueron bastante similares hasta bien mediado el siglo XX.

En general, durante el largo período que se extiende entre la revolución industrial, los cambios técnicos que la hicieron posible y los que sobrevinieron después y la expansión del comercio internacional hasta el período de la nueva globalización del mundo actual, los distintos grupos sociales que conforman la clase media –definidos ya sea por su ocupación, o por su educación o ingresos– tendieron a mostrar pautas de expectativas similares. Ese hecho facilitó la expresión “clase media” en singular, entendiendo que un conglomerado heterogéneo de grupos social podía recibir una denominación única por la homogeneidad que exhibía en muchos atributos relativos a los estilos de vida. En América Latina, muy típicamente, sociedades como la ar-

⁶ Walter Russell Mead y Scherle Schweniges (2003) analizan las condiciones financieras que hicieron posible el crecimiento de la clase media y el previsible impacto futuro de la forma en que evolucionen los mercados financieros.

gentina, la uruguaya o la costarricense fueron consideradas habitualmente “sociedades de clase media”, por el predominio demográfico de los sectores medios en el conjunto de la población.

2.2. Las clases medias en la sociedad del conocimiento

Las cosas cambiaron a partir de las últimas décadas del siglo XX. El nuevo capitalismo globalizado –que se fue gestando durante el período de estabilidad de la posguerra y eclosionó hacia fines de la década de 1970– fue en gran medida un producto de la aceleración de los cambios tecnológicos.

Una consecuencia importante de estos cambios es que mejoraron la posición de los consumidores en los mercados de consumo y de servicios, y trajeron consigo nuevas tecnologías de uso cotidiano, particularmente en el campo de las comunicaciones⁷.

Bajo el impacto de esos cambios y con la vigencia en casi todas partes de pautas de competitividad en el desempeño de las personas, esa clase media homogénea ha dejado de serlo. En conjunto, es un sector cuyas heterogeneidades pesan ahora más que las similitudes; además, sus límites y composición se han modificado; su inserción en los procesos sociales ha pasado a ser diversa; algunos de los grupos que la conforman, para decirlo en términos de Marx, han pasado a formar parte de nuevas *contradicciones fundamentales* de las economías modernas.

El principal rasgo que hoy diferencia centralmente a distintos sectores de la clase media es el *saber*, el capital de conocimiento disponible por las personas. Ese recurso –hoy como siempre– es un determinante de las oportunidades ocupacionales y de inserción de las personas en la estructura social; pero, constituido en el mundo actual en un recurso de capital fundamental, disponer de conocimientos ha pasado a ser el elemento definitorio de una posición de clase –así como lo fue, y sigue siendo aunque en menor medida, disponer de capital o disponer de tierra productiva. La nueva clase media del siglo XX disponía de conocimientos, pero no de capital. La clase media competitiva del siglo XXI dispone de conocimiento, pero este

⁷ “El mundo se mueve hacia una virtualmente ilimitada y gratuita capacidad de comunicación electrónica, y eso transformará los patrones de los flujos comerciales, las inversiones y la actividad económica alrededor del mundo” Cairncross (1997). Las consecuencias políticas no son menores; por ejemplo, Alvin Toffler relaciona la caída de la Unión Soviética con el retraso soviético en la difusión masiva del fax, que generó en ese país una desventaja competitiva insuperable.

es ahora un recurso de capital fundamental. Por lo demás, el acceso al capital de conocimientos es más abierto de lo que era el acceso a los recursos de capital tradicionales, lo que ha contribuido fuertemente a la democratización de las sociedades modernas. De esa manera, una *clase media competitiva* se ha diferenciado socialmente de una *clase media no competitiva*.

Por otra parte, la vieja distinción entre *trabajadores manuales* y *no manuales* ha pasado a ser irrelevante; muchos trabajadores manuales disponen de más conocimientos que muchos trabajadores de clase media, obtienen mayores ingresos y generan aspiraciones de movilidad social más definidas. Si esos trabajadores manuales calificados forman o no parte de la nueva clase media competitiva es un debate abierto; en general, se va constatando crecientemente que la condición de trabajador manual no excluye una eventual pertenencia a la clase media –dependiendo de la industria, la localización y la cultura del entorno laboral y social–. Los límites de la clase media ya no pasan por el tipo de operaciones (manual/no manual) que caracterizan una ocupación. Los trabajadores competitivos tienden a generar unas expectativas, una visión del mundo y unas demandas políticas distintas de las que generan los trabajadores no competitivos. Los sindicatos también han dejado de ser un factor diferenciador; muchos sectores de la clase media no competitiva están fuertemente sindicalizados (por ejemplo, los trabajadores estatales y los docentes estatales), y algunos competitivos –particularmente los ‘manuales’– también a veces lo están.

3. La vulnerabilidad de la clase media

Distintos sectores sociales están siempre expuestos a distintas fuentes de vulnerabilidad. Los principales factores de vulnerabilidad de la clase media en nuestro tiempo son:

1. El desempleo, y el temor al desempleo.
2. La demografía del empleo: dificultades para la inserción laboral de los más jóvenes, dificultades para encontrar un nuevo empleo de los más adultos, en algunas sociedades situación laboral de las mujeres a las que se ofrece remuneraciones más bajas
3. Salarios en baja, por efecto del nivel de actividad económica o por condiciones del mercado laboral.
4. Las políticas de bienestar social.

5. Carrera competitiva sin fin: un horizonte de vida “sin descanso” y sin reglas estables.
6. La brecha de aspiraciones: distancia entre aspiraciones y capacidad material de satisfacerlas.

3.1. La vulnerabilidad ocupacional

La vulnerabilidad ocupacional es probablemente la más seria de las vulnerabilidades en todos los segmentos sociales, con excepción de las clases altas capaces de mantener un patrimonio suficiente para encarar su vida sobre la base de rentas casi inagotables.

Los segmentos siempre más expuestos son las clases bajas. Pero, en nuestro tiempo, la clase media poco competitiva siente que está igualmente expuesta, y eso tanto más cuanto más prevalecen reglas de mercado. Eso explica, más que ningún otro factor, su actitud desfavorable a una economía de mercado. La protección estatal a la estabilidad del empleo de clase media pasa a ser el mayor antídoto contra esa amenaza, por lo que es una demanda social prioritaria en gran parte del mundo actual.

Tanto en la clase media poco competitiva como en las clases más bajas, los más desprotegidos son las mujeres y los trabajadores rurales expuestos a una alta estacionalidad de la producción. En el caso de las mujeres, la discriminación laboral por el riesgo de maternidad es un factor constante durante los años normalmente más activos de la vida. El empleo público es a menudo un antídoto a ese riesgo, debido a las regulaciones estatutarias y a principios de estabilidad que rigen en casi todas partes; eso explica la alta preferencia de mujeres por empleos públicos, como la administración del Estado o la docencia primaria. En la clase media competitiva ese factor se atenúa o neutraliza, en primer lugar porque comienzan a proliferar tareas que pueden desempeñarse fuera del lugar de trabajo, incluso en el propio hogar, y sin horario; en segundo lugar, porque la demanda de mano de obra calificada discrimina menos que la demanda de mano de obra menos calificada en términos de género y presta menos atención a las contingencias asociadas al género femenino.

En el mundo globalizado, la vulnerabilidad ocupacional se acrecienta por el hecho de que varios países emergentes crecen a altas tasas y muchas actividades productivas se desplazan hacia ellos. Los trabajadores de los países más desarrollados van perdiendo empleos; eso los torna fuertes demandantes de políticas comerciales cerradas (algo puesto de manifiesto,

una vez más, en las recientes campañas electorales en Estados Unidos). Lo mismo ocurre en países en desarrollo con menores ventajas competitivas relacionadas con el coste de la mano de obra. En general, la clase media poco competitiva se orienta hacia demandas de economías más cerradas, proteccionismo e intervención del Estado.

De ese modo, al ya clásico factor de inestabilidad laboral –el progreso técnico, que impulsa la producción con técnicas más intensivas en capital y menos intensiva en mano de obra– se agrega el nuevo factor de la competencia global. Ambos afectan por igual a países ricos y a países en desarrollo.

3.2. Los salarios

Independientemente del grado de regulación que existe en distintas sociedades, los salarios varían en función de dos factores principales: el mercado laboral y la presión de los sindicatos. El mercado laboral –y tanto más cuanto menos regulado– es sensible a la oferta de mano de obra en distintos niveles de calificación –lo que a su vez depende de factores demográficos y de la calidad y extensión del sistema educacional– y a la demanda, que depende del nivel de actividad económica y del perfil de función productiva de las distintas industrias. En el mundo actual, la clase media poco competitiva está bajo una fuerte presión del mercado laboral, que en todas partes está empujando sus salarios a la baja. Como las aspiraciones no disminuyen en la misma medida, eso genera una vulnerabilidad adicional (que llamo “brecha de aspiraciones”, a la que me referiré más adelante).

Los sindicatos contribuyen a sostener el nivel de los salarios y en muchas situaciones a elevarlo. Con todo, su contribución en este plano muchas veces es marginal, siendo mayor en la mejoría de las condiciones laborales y en el fortalecimiento de la estabilidad laboral –aumentando los costes que asumen las empresas si deciden reducir el número de trabajadores o adoptar técnicas menos intensivas en mano de obra.

3.3. Bienestar social

Una de las variables de ajuste fiscal es la reducción de gasto público que afecta los servicios de bienestar social –particularmente la salud y la previsión social, en menor medida también la educación–. De nuevo, este factor amenaza a las sociedades en desarrollo tanto como a las más ricas. Si el Estado gasta menos, sus servicios pierden calidad o cobertura. Distintos

analistas ponen el acento en diferentes sectores sociales afectados por esa situación. Lo cierto es que las clases medias poco competitivas están mucho más expuestas a ese factor de vulnerabilidad que las más competitivas –que disponen de medios y predisposición para acceder a servicios privados. Además, puede ser cierto que las clases bajas están aún más expuestas –lo que depende, entre otras cosas, de cuánta cobertura de servicios de bienestar esté a su alcance en cada país–; pero, en todo caso, suele constatar que a las personas de clase media la suerte de los de abajo no es un asunto que les preocupe en medida prioritaria.

3.4. Competitividad sin tregua

El ritmo de los cambios técnicos, cada vez más acelerado; el hecho de que los mercados se tornan crecientemente competitivos y su estructura se modifica dinámicamente, creándose continuamente nuevas oportunidades, en gran medida impulsadas por la diversificación de la demanda (Anderson, 2006)⁸; la globalización de la economía, con empresas trasnacionales operando a través de todas las fronteras, instalando en todas partes una cultura corporativa global bastante similar asentada sobre culturas locales ampliamente diversas, etc., todo eso lleva a una competitividad incesante. En el mundo de la información, el conocimiento es un recurso de capital, pero este es muy fungible; quien no lo mantiene actualizado va perdiendo ventajas frente a otros individuos que compiten por las mismas posiciones. Quienes se sienten en desventaja en esa carrera –ya sea por razón de su preparación insuficiente, ya por aptitudes o preferencias más orientadas al ocio o al *dolce far niente*, ya por menores oportunidades– viven con la sensación de una vulnerabilidad sin atenuantes. En términos de expectativas sociales, su única fuente de protección es un Estado regulador que limita esas reglas “salvajes” y asegura montos mínimos de estabilidad laboral y salarial.

⁸ Anderson desarrolla su argumento de la revolución en la estructura de los mercados de consumo con referencia al mercado del entretenimiento, pero el mismo es aplicable a todo mercado. Vamos hacia un mundo de demanda ilimitada, con una oferta que se acerca a alta velocidad a la capacidad de ofrecer a esa demanda una diversidad cada vez mayor de productos, con variedades y subvariedades de cada producto, sin límite. Es la otra cara de lo que hace más de veinte años Alvin Toffler denominó la “demasificación”.

3.5. La vulnerabilidad por brecha de aspiraciones

La brecha de aspiraciones –la distancia entre lo que se espera que ofrezca la vida y lo que se obtiene– es un factor siempre presente en alguna medida: es una fuente continua de expectativas frustradas y un factor que lleva a cada persona a definir su grado de satisfacción o bienestar en términos relativos más que absolutos. Los sociólogos han construido numerosas teorías para explicar los cambios históricos en términos de distancias, desequilibrios, inconsistencias e imbalances⁹ entre distintas posiciones de estatus social o distintos factores que alimentan e impulsan, asincrónicamente, unas y otras expectativas y demandas.

Un factor crítico que afecta a las clases medias poco competitivas es que su nivel de aspiraciones frecuentemente es más alto que su capacidad de satisfacerlas. Esa brecha se acrecienta toda vez que la economía se desacelera, y tanto más cuanto los factores que empujan las aspiraciones hacia arriba –educación, urbanización– se mantienen vigentes. La ecuación que incorpora las distintas variables relacionadas con esta situación es ciertamente compleja. En general, puede afirmarse lo siguiente: cuando la economía se encuentra en alto nivel de actividad y hay alta estabilidad de precios, los salarios de clase media tienden a crecer razonablemente, inclusive los de los menos competitivos; el grado de organización sindical es entonces una variable importante en la determinación de diferencias marginales en los ingresos de distintos grupos ocupacionales, pero la tendencia es discernible independientemente del efecto sindical. La clase media está expuesta en alta medida a estímulos de consumo y a una presión social consumista que eleva sus aspiraciones de consumo con independencia del nivel de ingresos y aun del nivel de empleo.

⁹ Son conocidos los trabajos ya clásicos de Brinton (1958); Hagen (1962); Lenski (1954), entre tantos otros. Desde los análisis históricos hasta los modelos sociológicos, esos conceptos han formado parte del cuerpo central de la teoría social al menos desde la obra de Max Weber hasta el día de hoy. Ha sido a menudo enfatizado el imbalance entre el grado de educación y las oportunidades ocupacionales: el “exceso” de educación produce subocupación de individuos con altas aspiraciones ocupacionales. Esto ha sido estudiado por Peter Heintz (1970, 1972) a partir de su concepto de “tensión estructural”. Torcuato Di Tella (s.f.) midió el grado de subocupación de individuos de educación secundaria a través de un índice que relacionó con diversos comportamientos políticos.

3.6. La vulnerabilidad de la clase media en la sociedad del conocimiento

El conocimiento y la tecnología son, esencialmente, bienes públicos (Marsh, 2006). El acceso a ellos está en alguna medida restringido por costes de educación que establecen desigualdades dependiendo de la riqueza de la que disponen las familias; aun así, este factor va en tendencia a diluirse por el hecho de que en muchísimos países del mundo la educación de calidad es crecientemente subsidiada de distintas maneras. Pero aun manteniendo esa restricción, gran parte de los conocimientos disponibles en el mundo son accesibles a través de los libros, internet, oportunidades educacionales informales que proliferan en todas partes y, sobre todo, por la experiencia laboral. Un operador de máquinas de alta complejidad que se utilizan para explotar minas sabe mucho más por haber trabajado en ellas que por haber ido a la escuela. Un niño de origen humilde, que recibe una muy pobre educación formal, armado con una computadora se transforma por sí solo en un portador de informaciones de las que a menudo carecen sus maestros en las escuelas.

El hecho de que el conocimiento es un recurso de capital crecientemente crítico en las economías modernas está produciendo una revolución en la distribución del poder. Algunos autores han avizorado el fenómeno antes que otros. Hacia fines de la década de 1960, Alain Touraine ofreció una interpretación de la revuelta de mayo del 68 en París –que se reprodujo en otros países, incluido Estados Unidos, aunque con un impacto mucho más limitado– en términos de la “rebelión de los nuevos proletarios”, los estudiantes, los intelectuales, la gente del saber. Fue anticipatorio; solo que antes que “nuevos proletarios”, quienes se alzaron contra los estándares culturales vigentes en sus sociedades y contra las estructuras anticuadas de la organización universitaria eran “nuevos capitalistas”. En todo caso, los “nuevos proletarios” pudieron haber sido los empleados de cuello blanco que conformaron la creciente clase media desde fines del siglo XIX hasta bien entrado el siglo XX. Contra ellos iba dirigida, en gran medida, la rebelión de mayo del 68. La nueva clase media en la sociedad del saber no constituye un nuevo proletariado, sino una clase de nuevos titulares de un recurso de capital que ha pasado a ser crítico y es esencial para la lógica del sistema económico vigente. La titularidad del capital físico es crecientemente menos relevante, aunque sin duda hay aspectos de las relaciones laborales que mantienen las antiguas características.

La vulnerabilidad competitiva es una de las amenazas que sufre la clase media en el mundo de hoy.

4. La situación en el mundo de hoy y en América Latina

En el actual período de la sociedad del conocimiento y la globalización, se han producido abundantes investigaciones que procuran identificar los límites de los grupos sociales que califican bajo el denominador común de clase media.

Es bastante general la tendencia de los analistas a aceptar que la dicotomía del tipo de ocupación manual/no manual ha dejado de ser definitoria. Ni siquiera la educación es un criterio definitorio, aunque por debajo de un nivel de educación secundaria completa es difícil encontrar algo que pueda llamarse clase media. En Estados Unidos hoy la expresión “clase media” alude crecientemente tanto a trabajadores *white collar* como a todo trabajador, manual o no manual, con empleos estables y buenos salarios. En todo caso, es la calificación de cada trabajador –su *competitividad*– lo que puede llevar a ubicarlo en una u otra posición social.

La mayor parte de las tipologías utilizadas más frecuentemente combinan distintos atributos y forman índices sumatorios; la definición de los límites inferiores y superiores de la clase media pasa entonces a ser bastante discrecional, dependiendo de dónde se establecen los puntos de corte en una distribución continua de esos índices(en Mora y Araujo, 2002, trato el tema con mayor extensión). En casi todas partes, el estilo de vida de clase media se ha extendido como modelo de estilo de vida a casi todos los grupos que componen una sociedad. El elemento crucial en la delimitación de la clase media no es ya, por lo tanto, el tipo de ocupación, sino los ingresos y las expectativas que hacen posible un estilo de vida de clase media.

Por otra parte, pasa a ser crecientemente relevante establecer distinciones dentro del amplio conglomerado de la clase media. Distintos segmentos identificables dentro de ella adquieren características fundamentalmente distintas en términos de expectativas y demandas sociales. Los criterios de segmentación pueden ser sociodemográficos o *actitudinales*; en este caso, casi siempre las segmentaciones son de carácter puramente *inductivo*, y dado que el número de atributos actitudinales es prácticamente infinito, casi son posibles infinitas maneras de recomponer a la clase media.

Un reciente análisis dado a conocer por el Pew Research Center (Morin, 2008) segmenta a la clase media de Estados Unidos en cuatro grupos: la *alta* (*top*), la *ansiosa* (*anxious*), la *feliz* (*satisfied*), la *esforzada*

(*struggling*). Dentro de la población total clasificada como *clase media* (un 53% del total), la *alta* comprende al 35%, la *ansiosa* al 23%, la *feliz* al 25% y la *esforzada* al 17%.

En los términos de ese análisis (en el que no me resulta posible profundizar por falta de mayor información), un tercio de esos segmentos de la clase media norteamericana son pocos competitivos, y otro tercio (el *alto*) es tan competitivo que ya parece conformar otra clase. El grupo *esforzado* es una clase media que está cerca de –o va cayendo hacia– las clases bajas: su menor nivel de educación, y otros atributos sociodemográficos, la van expulsando de las filas de la clase media; pero, dadas sus aspiraciones, lucha por aferrarse a ella. La clase media *feliz* carece de muchos de los recursos competitivos que le permitirían consolidar su situación; pero, a diferencia del grupo anterior, no lucha denodadamente por mantener su posición económica amenazada, porque no se siente compelida a competir. La clase media *ansiosa* es de competitividad media, pero vive bajo el riesgo de ir perdiendo posiciones, le cuesta mantenerse al día, se siente vulnerable.

En síntesis, una parte de la clase media norteamericana está sufriendo la vulnerabilidad salarial, otra parte sufre la vulnerabilidad competitiva y otra la vulnerabilidad por brecha de aspiraciones. Lo mismo ocurre en América Latina –solo que el tamaño de cada grupo difiere en distintos países.

En el análisis de la situación argentina carezco de información suficiente para dimensionar al grupo de los poco competitivos felices –aunque reconozco su existencia–; pero excluyendo a estos puedo concluir que los ansiosos y los esforzados –esto es, los poco competitivos que padecen esa condición– son aproximadamente la mitad, y los competitivos la otra mitad. Mi conjetura es que en Uruguay las cosas son parecidas a Argentina: en Brasil y en Chile a los esforzados les va mejor, y en Paraguay, el Estado Plurinacional de Bolivia y Perú el tamaño total de la clase media es más reducido y dentro de ella los competitivos son proporcionalmente un poco menos. En cualquier caso, la situación de cada grupo no puede ser definida solamente en términos de su situación actual; su pendiente a través del tiempo es igualmente determinante.

Conjeturo que en algunos países de América Latina, las políticas de apertura de la economía en las décadas de 1980 y 1990 han producido procesos de movilidad social descendente de su clase media, mientras que en otros esas políticas produjeron movilidad ascendente. La situación previa de la clase media, y posiblemente el tamaño de su clase media poco competitiva, puede haber sido decisivo en esas situaciones. De acuerdo con

esta hipótesis, Argentina sufrió un fuerte *shock* de movilidad descendente y malestar en su clase media poco competitiva en la década de 1990. No dispongo de datos fehacientes para documentarlo, pero conjeturo que algo similar ocurrió en el Estado Plurinacional de Bolivia, en tanto que en Brasil, Chile y Colombia corresponden a la otra situación (Perú es un caso atípico; aun cuando la economía evolucionó en términos más similares a los de este último grupo de países, su clase media adoptó un comportamiento político más parecido al de Argentina y el Estado Plurinacional de Bolivia). En el segundo grupo de países la clase media era más reducida, parte de ella estaba todavía en etapas más tempranas de su maduración, sus aspiraciones eran más bajas y, por lo tanto, menos personas se vieron expuestas al efecto descendente y, a diferencia del caso argentino, el impacto de la desaceleración fue menos brusco.

Un reciente informe difundido por la Fundación Getulio Vargas (Neri, 2008) estima el tamaño de una clase media emergente que, saliendo de la pobreza, experimenta creciente movilidad social ascendente en correlación con la disminución de la pobreza en la última década. Esa nueva clase media no es la misma que se formó a lo largo del siglo XX, que era nueva desde el punto de vista de la vieja clase media más parecida a la pequeña burguesía decimonónica, pero que hoy constituye el componente más establecido de la clase media estándar. El factor crítico que determina su nueva posición es tener un empleo formal, estable y de buena calidad; ese factor abre paso a expectativas de vivienda propia, educación y salud asegurada, que son atributos distintivos de la condición de clase media. Esa nueva clase media es una clase media emergente que ha engrosado las filas de la clase media preexistente, llevando al total de las clases medias a un 52% de la población¹⁰.

En un artículo periodístico reciente se analiza que, como correlato de la estabilidad económica, por primera vez en treinta años la clase media mexicana creció de tamaño¹¹. Durante 2005 se vendieron más de un millón de coches nuevos en el país y a lo largo del sexenio tres millones de familias compraron casa propia. Este grupo de mexicanos tiene licencias de conducir, título de propiedad y credencial de elector. ¿Se calificarán todos esos mexicanos como clase media? El interrogante queda abierto a la espera de más información.

¹⁰ Información actual sobre la situación en Chile puede encontrarse en: Felipe Larraín Bascuñán (2008).

¹¹ Juan E. Pardinas (2006) se refiere a una encuesta de Daniel Lund, quien sostiene que los miedos y aspiraciones de esa emergente clase media determinaron el resultado de la última elección presidencial en ese país.

Algo está claro en ese trabajo: esos mexicanos en ascenso viven con miedo a perder su nuevo estatus. Sus parientes o amigos, que apenas están ahorrando para su primer coche o su departamento, tienen la ilusión de ingresar a la sociedad de propietarios; pero ellos temen salir de ella.

En países como Argentina y Uruguay el proceso de movilidad social ascendente conformó una clase media numerosa y con alta gravitación social y política mucho antes. Pero en el período de la globalización, particularmente en la década de 1990, parte de esa clase media sufrió un fuerte impacto negativo. En Argentina, por ejemplo, a partir de los años noventa, y aún más a partir de la crisis de 2001, el número de pobres aumentó en una medida posiblemente no conocida en otros países; en el último lustro de alto crecimiento económico, pocos de quienes habían caído a esa condición desde la clase media pudieron reintegrarse a esta. En Argentina, los años noventa significaron mayor prosperidad para los de muy abajo y para la clase media de arriba –la más competitiva– y declinación para la clase media no competitiva¹².

5. El caso argentino en contraste con otras sociedades latinoamericanas

5.1. La atipicidad argentina en el siglo XX

Pocos países como Argentina representan con tanta tipicidad los impactos dramáticos sobre la estructura social que ejercieron el primer período considerado aquí, el de la transición a la sociedad industrial y de consumo, y el segundo período, el de la nueva globalización. La clase media se expande y consolida bastante homogéneamente en el primer período, convirtiéndose en el epicentro de la vida social, económica y política; y se fragmenta y desarrolla dividida en el segundo período. Argentina fue, en el primer período, el país latinoamericano de la clase media por excelencia. En el segundo período, es todavía uno de los países que en mayor medida

¹² En Luis Beccaria y Néstor López (1996), se analizan las tendencias en el empleo y la integración social a mediados de la década de 1990. En particular: Luis Beccaria y Néstor López: “El debilitamiento de los mecanismos de integración social” y, en un análisis más en general, Víctor E. Tokman: “La especificidad y la generalidad del problema del empleo en América Latina”.

sufre la declinación de una parte de su clase media no competitiva. Así como fue, en grado sorprendente, el país de mayor crecimiento de la “nueva clase media” en las primeras décadas del siglo XX, a comienzos del siglo XXI es el país de la “nueva pobreza”, con más personas que viven debajo de la línea de pobreza hoy que hace medio siglo.

El notable crecimiento de la clase media en Argentina en las primeras décadas del siglo XX se ha visto frecuentemente como un caso paradigmático. Contribuyeron a ese fenómeno el alto crecimiento de la economía que se sostuvo, con oscilaciones, desde las últimas décadas del siglo XIX hasta la crisis mundial de 1930, el impresionante desarrollo de la educación pública, la rápida urbanización del país y la afluencia de numerosos contingentes de inmigrantes europeos –que hacia 1914 representaban un tercio de la población total del país y más de la mitad de la población de la ciudad de Buenos Aires–. Esa clase media logró una progresiva integración social, ayudada por un efecto combinado de políticas públicas y organizaciones sociales de las colectividades de extranjeros. Un reciente trabajo lo expresa de esta manera: “A mediados del siglo XX, la Argentina poseía en materia de política social los tres principios básicos funcionando simultáneamente: [...] (1) una acción discrecional de atención a los pobres, (2) un extendido sistema público de educación, (3) un creciente sistema de seguridad social contributiva (bismarckiana) destinada a los trabajadores” (Isuani, 2008). El segundo de estos aspectos benefició en gran medida a la clase media; esta se vio favorecida enormemente por el sistema de educación, pero también gozó de los beneficios del sistema de seguridad social.

Las cosas fueron cambiando en la segunda mitad del siglo XX, primero gradualmente y luego en forma más acelerada. Hacia las últimas décadas del siglo la calidad de la educación sufrió una importante declinación –que la clase media competitiva y los sectores de mayor poder adquisitivo pudieron neutralizar en parte a través de la oferta educacional privada–. Ese factor acentuó la brecha entre los más y los menos competitivos, contribuyendo a la fragmentación de la clase media. Durante la década de 1990, las reformas económicas y la apertura de la economía consolidaron a la clase media más competitiva, perjudicando en cambio a la menos competitiva.

Una conjetura no plenamente corroborada, que algunos colegas tienden a confirmar en comunicaciones personales, es que durante esos años las mismas políticas aplicadas en otros países tuvieron un impacto más favorable sobre la clase media menos competitiva, contribuyendo a mejorar su estándar de vida, mientras que en otros países el impacto fue negativo. Argentina es un caso emblemático de un impacto negativo de esas políticas

sobre su clase media poco competitiva. No dispongo de datos fehacientes para documentarlo, pero conjeturo que algo similar ocurrió en el Estado Plurinacional de Bolivia y Perú, en tanto que Brasil, Chile y Colombia corresponderían a la primera situación¹³.

5.2. El sector agropecuario

Habitualmente, los análisis sociológicos de la clase media han tendido a descuidar y hasta a omitir de su horizonte al sector rural. Existen distintas razones que lo explican. Los prejuicios relativos al sector agropecuario han existido siempre, y eso lleva a veces a no establecer diferencias entre las economías agrarias pastoriles, o semifeudales, o simplemente atrasadas, y aquellas más modernas, organizadas y productivas. De esa manera, en no pocos casos se pierde de vista en el análisis un componente importante de la economía y la sociedad. En este aspecto, Argentina es un caso representativo.

El desarrollo económico de Argentina desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la actualidad –y por lo tanto el crecimiento de su clase media– estuvo directamente relacionado con el ritmo de la producción agropecuaria¹⁴. La impresionante transformación productiva del agro pampeano que tuvo lugar a partir de la segunda mitad del siglo XIX creó las bases para el desarrollo económico del país, generando las divisas que hicieron posible el surgimiento de las grandes ciudades, el financiamiento del Estado, el establecimiento de industrias manufactureras y la expansión notable de la clase media urbana. Hasta bien avanzado el siglo XX, la sociedad agraria argentina se dividía en dos modelos bien diferenciados: uno era el de la propiedad terrateniente, que si bien era productivamente moderna presentaba una estructura social de perfil más tradicional, con

¹³ Esta hipótesis podría ser una explicación de los distintos grados de apoyo en la opinión pública a las políticas económicas en la década corriente: allí donde la clase media sufrió más el impacto de las reformas, pasó a demandar políticas más *estatistas*, aceptando tipos de cambio alto y protección a las industrias nacionales –caso de Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia y Perú–; por el contrario, donde la clase media en el balance se benefició de las reformas económicas, apoyó a gobiernos que en lo esencial las mantuvieron –caso de Brasil, Chile y Colombia y Uruguay (aunque este último país bien podría ser la excepción a esta generalización). La tasa de crecimiento de la economía me parece más independiente de esos fenómenos.

¹⁴ Esto está documentado en numerosos estudios y monografías. Remito aquí a Carlos Díaz-Alejandro (1975). Para referencias más específicas al desarrollo social del agro argentino y su impacto en la vida política de la Argentina, véase Ezequiel Gallo (1975); y Roy Hora (2003) y Roberto Cortés Conde (1979).

una clase alta propietaria y rica y una clase de peones rurales¹⁵, el otro era el del pequeño propietario, originalmente colonos, después arrendatarios y chacareros, que conformaron una clase media rural de alta gravitación en algunas regiones del país. Dada la alta movilidad social en la sociedad argentina, esas áreas de clase media rural fueron una fuente inagotable de migrantes internos que alimentaron el crecimiento de la nueva clase media (así como las clases bajas rurales alimentaron, a su vez, a las clases obreras industriales cuando se detuvo el flujo migratorio europeo, y a las clases pobres y marginales después)¹⁶.

Desde entonces y hasta nuestros días, el sector agropecuario argentino fue no solo el más dinámico de la economía del país, sino también uno de los más dinámicos del mundo. Actualmente la producción agropecuaria es tecnológicamente avanzada y opera con un modelo de gestión productiva moderno y en varios aspectos innovador. Actualmente, como hace un siglo, los productores agropecuarios son clase media –o, en menor medida, clase alta–; pero hoy esa clase media es altamente competitiva y domina en plenitud las herramientas de la sociedad del conocimiento.

La situación de los trabajadores rurales merece un comentario. El número de trabajadores rurales poco calificados –especialmente en el segmento de *peones rurales*– se va reduciendo en todas partes a causa de la tecnificación y el aumento de la productividad (en Argentina, donde la producción agropecuaria está muy tecnificada y es altamente productiva, hoy en día su número es exiguuo). Pero, por otra parte, los cambios técnicos y de gestión productiva están generando una nueva clase de trabajadores rurales más especializados, crecientemente competitivos, que no se definen a sí mismo como *peones rurales* y cuyo comportamiento sindical y político, y su estilo de vida, se van asimilando a los de la clase media de las localidades semiurbanas del entorno rural.

¹⁵ Esta descripción, aunque esencialmente correcta, es una simplificación notoria. En las regiones agrícolas pampeanas donde predominaba la gran propiedad, existía ya en el siglo XIX una clase media rural, en muchos casos próspera. Véase Roy Hora (2008) y Hilda Sabato (1989).

¹⁶ Los correlatos políticos de todo eso no son menores. Las clases medias rurales fueron las bases sociales del partido Unión Cívica Radical y de otras fuerzas de centro y centro izquierda en algunas provincias; los peones rurales y los pobres rurales de áreas entonces marginales fueron una importante base social del peronismo, en no pocos casos acompañadas de sus patrones ricos, que de ese modo transfirieron al peronismo su componente conservador. Véase Manuel Mora y Araujo e Ignacio Llorente (1982).

5.3. El temor al desempleo

La vulnerabilidad ocupacional es un factor de expectativas tanto como de hechos. Por ejemplo, el temor al desempleo existe en muchas partes del mundo, muchas veces en niveles similares en distintas sociedades cuyas tasas de desocupación real son bien diversas. En Estados Unidos, durante los años noventa, el temor al desempleo registraba niveles parecidos a los de Argentina, con niveles efectivos de desempleo que diferían en varios múltiplos. Robert Reich lo expresa así: “aun los trabajadores norteamericanos mejor pagados han pasado a formar parte de las ‘clases ansiosas’ (temor al desempleo) [...] Aunque puedan conservar sus trabajos, el miedo a perderlos los ha forzado a aceptar salarios estancados o declinantes, mientras los beneficios de la productividad aumentan” (Krugman, 1998)¹⁷. En América Latina, donde las tasas de empleo y el nivel de los salarios oscilan en amplitudes mucho mayores, este es un factor siempre presente. El temor al desempleo es un fenómeno que se instaló en el mundo a medida que la competitividad globalizada se extendió por el planeta; se registra en Estados Unidos y en Argentina tanto como en el Estado Plurinacional de Bolivia o en Perú.

5.4. Los sindicatos y la vulnerabilidad

Los sindicatos eventualmente empujan los salarios hacia arriba. Tal vez paradójicamente, suele observarse que la efectividad de las presiones sindicales es marginalmente mayor en los gremios de personas calificadas. En Argentina, por ejemplo, los docentes estatales puede decirse que viven en huelga desde hace décadas, liderados por sindicatos muy fuertes; sin embargo, obtienen poco de lo que reclaman (eso, precisamente, explica que vivan de huelga en huelga), debido a que el perfil de esos maestros es de bajísima competitividad y abundan quienes podrían sustituirlos. En cambio, los trabajadores petroleros, o los de la pesca de alta mar, ambos con tasa alta de conflicto industrial, obtienen salarios superiores a los que las empresas les pagarían sin la presión sindical; son trabajadores muy competitivos y difícilmente sustituibles dada la escasez de mano de obra calificada.

¹⁷ En este texto, Krugman debate el argumento y lo considera errado. Lo que está errado es posiblemente que la tasa de desempleo en Estados Unidos varía poco y los temores eran –y siguen siendo– poco fundados. Tal vez también sea cierto que los salarios no caen tanto –aunque eso depende de las industrias, tipos de empresas y otros factores–. Pero es cierto que la gente tiene miedo de perder su empleo, y las razones no son infundadas. Muchas encuestas de población lo evidencian.

5.5. La brecha de aspiraciones

En el caso de Argentina, el crecimiento casi sostenible de las expectativas sociales y la brecha entre estas y la capacidad material de satisfacerlas, dado el desempeño de la economía nacional, ha sido un fenómeno crítico. Eso hace de Argentina un buen caso para comprender algunos procesos que han tenido lugar, en mayor o menor medida, en otras sociedades latinoamericanas.

La brecha de aspiraciones ha sido y continúa siendo un rasgo distintivo de la sociedad argentina, potenciada por la alta movilidad social en las primeras décadas del siglo XX. La movilidad social ascendente siempre constituyó un impulso al crecimiento de las aspiraciones, realimentándose con estas y con los factores que la dinamizan, como la educación y la urbanización. En la Argentina la tendencia a largo plazo ha sido una pauta de crecimiento de las expectativas mayor que el crecimiento del producto nacional, ampliándose aún más esa brecha en los períodos de estancamiento de la economía.

La existencia de una clase media numerosa y bien consolidada desde los primeros años del siglo XX produjo en las sociedades un nivel alto de expectativas básicas, mayor o menor en función del tamaño de esa clase media. Cuanto mayor el tamaño de estas tanto más esa brecha es una fuente de frustración y malestar social, y tanto mayor es la vulnerabilidad de la clase media ante los ciclos recesivos.

En este sentido, las políticas de las dos primeras presidencias de Perón tuvieron un efecto paradójico: por un lado, fueron efectivas en la incorporación de vastos sectores de trabajadores al mercado laboral y al mercado de consumo; por otro lado, al mantenerse constante la tasa de crecimiento de la matrícula educacional –que creció aún más en el nivel educacional secundario y técnico–, las políticas peronistas fueron una máquina de producir movilidad social y expansión de la clase media. Eso impactó en un continuo aumento de la brecha de aspiraciones. (En las décadas posteriores a la caída del gobierno de Perón, las consecuencias políticas, generadas por el desajuste entre la educación y la movilidad social de los “nuevos educados” por un lado y sus oportunidades de participación efectiva en el sistema de poder por otro lado, son un tema del mayor interés aunque ajeno a la presente contribución. Vinculo ese fenómeno al surgimiento de los movimientos de lucha armada de las década de 1960 o 1970.)

A partir de mediados de siglo la economía argentina entró en un largo período de declinación, casi sin parangón en el mundo; es el país con

la mayor declinación en casi todos los indicadores macroeconómicos comparativos (Mora y Araujo, 2003). Ese largo y acentuado declive argentino terminó haciendo del país de la movilidad social ascendente un país de movilidad descendente, del país de la inmigración un país que comenzó a generar emigración y que solo atrae a migrantes muy pobres de países vecinos. Pero, como las expectativas sociales continuaron creciendo –en parte por inercia, en parte dinamizadas por el sistema educacional–, la brecha de aspiraciones se fue acentuando marcadamente y de manera creciente en los últimos cincuenta años. La respuesta que se ofreció a la sociedad y que esta aceptó fue la solución inflacionaria: Argentina fue la sociedad con la más alta tasa de inflación del mundo desde 1950 hasta el presente.

El proceso culminó a partir de las reformas económicas de los años noventa, que profundizaron la inserción de la economía argentina en el mundo, pero también produjeron una fragmentación dentro de la clase media. El segmento más competitivo se adaptó sin problemas a las nuevas condiciones de un país integrado al mundo global y se benefició de ello. El segmento menos competitivo sufrió duramente el impacto de la brecha porque, a pesar de que la economía pasó por años de crecimiento, su situación empeoró considerablemente. Lo mismo ha ocurrido en el actual ciclo de alto crecimiento a partir de la segunda mitad de 2002. La clase media competitiva ha incrementado sus ingresos; pero la clase media poco competitiva ve sus ingresos estancados, su estabilidad laboral depende de la política pública y su nivel de vida de los subsidios gubernamentales a los servicios públicos.

A mi juicio, eso explica que en Argentina el rechazo a las políticas “neoliberales” prevalecientes en los años noventa haya sido mayor que en Brasil o Chile, donde gobiernos con signo político más bien de centro izquierda pudieron sostener esas mismas políticas con aceptación de gran parte de sus clases medias. Estas tenían menos que perder con la apertura y las reformas económicas; el segmento menos competitivo era más reducido y venía todavía en ascenso.

5.6. La segmentación social en la Argentina actual

El perfil de la estructura social de la Argentina actual es una resultante de todo lo dicho. La sociedad está profundamente fragmentada en tres principales segmentos, como se muestra en el cuadro IV.1. El indicador utilizado para segmentar a la población es un índice al que bautizamos

índice de *capacidades competitivas*, el cual suma puntajes en distintas dimensiones: educación formal alcanzada y algunos elementos del saber que son fácilmente medibles: manejo de inglés, capacidad de operar computadoras, accesibilidad a internet. (Obviamente el índice se correlaciona en alto grado con la educación, pero el margen en que ambas dimensiones se desvían una de otra es interesante para apreciar aspectos del dinamismo social que la educación no capta enteramente; por ejemplo, personas con baja educación formal que son medianamente competitivas. Por lo demás, este índice genera una distribución más “desigual” que la distribución de la educación formal en toda la población.)

Cuadro IV.1
ARGENTINA: SEGMENTACIÓN DE LA POBLACIÓN SEGÚN EL
ÍNDICE DE CAPACIDADES COMPETITIVAS

Segmentación según competitividad individual	Porcentaje de población	Productividad	Perfil en porcentaje
Competitividad alta	31	Alta	Muy altos ingresos 3
Competitividad media-alta			Empleos privados normales 18 Empleados públicos 5 Trabajadores manuales calificados 5
Competitividad media	37	Baja	Empleados públicos 15
Competitividad media-baja			Empleados privados 22
Competitividad baja			
Nuevos pobres	32	Muy baja	Trabajadores manuales de baja calificación 10
Rezagados			Empleos de mala calidad 12 Desempleados 10

Fuente: Ipsos Mora y Araujo. Muestra nacional, 1.200 casos, agosto de 2008.

Casi un tercio de la población conforma una clase de personas de competitividad alta o razonablemente alta que algunos califican como clase alta, la mayoría de ellos son una clase media cuya productividad es alta, su inserción en la economía es sólida y sus perspectivas futuras son buenas (normalmente, si en el país no les va bien los más jóvenes inmediatamente piensan en emigrar). La mayoría de estas personas desempeñan ocupaciones de cuello blanco en empresas privadas, algunos son empleados públicos calificados y algunos son trabajadores manuales de alta calificación y buenos ingresos. El mercado laboral para estas personas está sobredemandado, por lo que sus salarios tienden al alza –y, en los casos en que existen sindicatos en juego, eso contribuye aún más a los mayores salarios; eso ocurre sobre todo en las industrias que emplean trabajadores manuales–.

Algo más de otro tercio conforma una clase de competitividad media o baja. Su productividad es baja. Muchos de ellos trabajan en el sector

privado, formal o a veces informalmente, algunos son cuentapropistas o pequeños comerciantes; una proporción no menor está empleada en el sector público (incluyendo docentes). Aproximadamente la mitad está sindicalizada; en esos casos, los sindicatos presionan fuertemente a la suba salarial, pero no siempre consiguen más que resultados marginales: es un mercado laboral más ofertado que demandado. Este segmento es altamente vulnerable a todos los factores enumerados anteriormente.

Finalmente, hay un tercio de la población carente de toda competitividad, marginal y en buena medida excluido socialmente.

La clase media, entendida en términos “clásicos”, comprende una gran parte del primer segmento y otra gran parte del segundo. Pero ya no es *una* clase media; como mínimo son dos clases distintas, que difieren en su situación material, en sus expectativas, en sus demandas, en sus preferencias y en su valoración de las cosas que ocurren en el entorno de su país y del mundo.

Como se dijo más arriba, la naturaleza de la ocupación desempeñada por cada individuo es menos relevante de lo que lo fue décadas atrás. Tampoco el acceso a bienes disponibles en el mercado de consumo los diferencia especialmente, más allá de obvias diferencias cuantitativas y de calidad de los bienes. Como suele decirse coloquialmente, casi todos calzan Nike, aunque algunos calzan *the real thing* y otros una zapatilla falsificada. Lo que diferencia a unos y otros es menos lo que *tienen* y mucho más lo que *saben*.

Con el propósito de apoyar el hilo central de mi argumentación, presento a continuación algunos datos ilustrativos. Se refieren a tenencia de bienes, ingresos y conocimientos. La población se divide en segmentos de nivel económico social de acuerdo con las prácticas universalmente utilizadas en la investigación de mercado y de opinión.

Los datos de tenencia de bienes se refieren a ítems de consumo altamente difundidos: televisor en color, refrigerador y automóvil. Hasta no hace mucho, la tenencia de esos objetos discriminaba fuertemente a los distintos estratos sociales. Como se ve en el cuadro IV.2, en Argentina la tenencia de un televisor en color ya no discrimina en absoluto, la tenencia de un refrigerador con *freezer* solo discrimina a los estratos bajos, mientras que la tenencia de un automóvil discrimina más.

Incluyo en el cuadro IV.2 información sobre ítems de consumo más propios de la sociedad del conocimiento: ordenador personal y acceso a internet. La tenencia de estos ítems viene creciendo a tasas aceleradas en los últimos años y es indicativo del proceso de fragmentación de la clase media en términos de capacidades competitivas, o conocimientos, que las personas

pueden o no tener. Estos dos ítems discriminan fuertemente de acuerdo con la línea de argumentación sostenida en este trabajo: los segmentos altos poseen estos bienes “competitivos” en medida significativamente mayor que los segmentos del medio, mientras que los segmentos bajos casi no los poseen.

Una implicación lateral de esta información: el reducido número de personas del estrato más bajo que dispone de un ordenador o el algo mayor número que tiene acceso a internet (22% de los que conforman el segmento llamado D2/E) son los que están preparados para salir de la pobreza y transformarse en personas mediana o altamente competitivas.

Cuadro IV.2
ARGENTINA Y ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA (SANTA CRUZ): POSESIÓN
DE BIENES CONVENCIONALES, SEGMENTADO POR NIVEL ECONOMICOSOCIAL.
(En porcentaje)

	Tenencia de TV color		Tenencia de frigorífico con freezer/ refrigerador		Tenencia de automóvil	
	Argentina	Bolivia (Est. Plur. de) (Santa Cruz)	Argentina	Bolivia (Est. Plur. de) (Santa Cruz)	Argentina	Bolivia (Est. Plur. de) (Santa Cruz)
ABC1	99	100	93	100	81	96
C2	100	100	87	100	67	84
C3	98	99	82	99	45	65
D1	99	99	70	96	22	30
D2 E	92	80	53	72	11	2

Fuente: Argentina: Ipsos Mora y Araujo. Muestra nacional, 1.200 casos, agosto de 2008. Estado Plurinacional de Bolivia: Captura Consulting. Muestra del departamento de Santa Cruz, 1.200 casos, agosto de 2008.

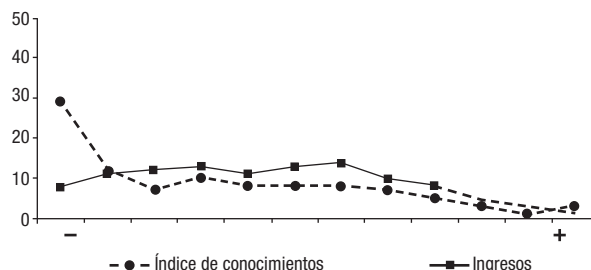
A efectos de reforzar mi razonamiento, presento simultáneamente datos disponibles para la población del departamento de Santa Cruz, en el Estado Plurinacional de Bolivia. Si bien Santa Cruz es el departamento más próspero de ese país, sus indicadores de desarrollo económico y social están por debajo de los del promedio de Argentina. La comparación es, por lo tanto, ilustrativa del impacto del acceso a estos bienes sobre la situación social en dos zonas representativas de América Latina. En el Estado Plurinacional de Bolivia la tenencia de televisor en color está igualmente difundida masivamente en todos los estratos, excepto que el más bajo muestra una diferencia, no muy grande pero significativa, con respecto al mismo estrato en la Argentina. En cuanto a la tenencia de refrigerador, está más difundida en Santa Cruz que en Argentina, y lo mismo ocurre –en

un sentido, más sorprendentemente— con la posesión de automóvil (lo que posiblemente depende del coste unitario de un automóvil en el mercado, la cantidad de horas trabajadas necesarias para adquirir uno). Esto sugiere que la condición social de las personas ya no se define centralmente por lo que tienen en materia de bienes de consumo convencionales. Aun más: en términos de lo que tienen, los pobres de hoy serían más ricos que la clase media de varias décadas atrás.

Los datos de tenencia de ordenador e internet, en cambio, muestran una diferencia casi abismal entre Argentina y el Estado Plurinacional de Bolivia. De nuevo, el diferencial de desarrollo entre ambos países se explica en mayor medida por recursos del conocimiento antes que por recursos materiales más convencionales.

Por último, y a manera de conclusión, muestro la curva de la distribución del ingreso y la curva de la distribución del conocimiento en la población argentina (véase el gráfico IV.1). Las dos dimensiones están basadas en datos de encuestas de población; los datos se refieren exclusivamente a lo que las personas declaran. En el caso de los ingresos, los interrogados en la encuesta se autclasifican en una escala de tramos de ingresos. En el caso del conocimiento, se ha construido un índice al que bautizamos “capacidades competitivas de los individuos”; combina la educación formal alcanzada y algunos elementos del saber que son fácilmente medibles: manejo de idiomas, capacidad de operar computadoras, acceso a internet. (Obviamente el índice se correlaciona en alto grado con la educación, pero el margen en que ambas dimensiones se desvían una de otra es sumamente interesante para apreciar aspectos del dinamismo social que la educación no capta enteramente. Por lo demás, este índice genera una

Gráfico IV.1
LA DISTRIBUCIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LA DISTRIBUCIÓN
DEL INGRESO EN ARGENTINA
(En porcentajes de la población)



Fuente: Ipsos-Mora y Araujo, muestra nacional, agosto de 2008.

distribución más “desigual” que la distribución de la educación formal en toda la población.)

Como se ve en el gráfico IV.1, la distribución del ingreso en Argentina exhibe una pauta de distribución que tiende, aunque poco pronunciadamente, a una distribución estadística “normal”. No importa cómo se apliquen puntos de corte en esa distribución con el propósito de segmentar a la población en un número más reducido de estratos o grupos, uno se encontrará con una estructura de estratificación familiar: gente muy pobre, gente pobre, gente en el medio, gente algo más rica y gente muy rica. Pero la distribución del conocimiento no exhibe la misma pauta: una abrumadora cantidad de personas no saben absolutamente nada, unas cuantas saben muy poco y poco; luego, la curva adopta la forma de una “cola larga” a lo largo de la cual pocos saben más, y más, y más. Resulta manifiesto que la desigualdad en la distribución del conocimiento es mayor que la desigualdad en la distribución del ingreso.

Este hecho palpable –cuyas consecuencias pueden ser dramáticas para muchos seres humanos y negativas para el desarrollo de una nación– ha impactado duramente en el corazón mismo de la clase media tradicional. Al fragmentarla y transformarla en dos universos de expectativas con poco en común, este hecho ha modificado las condiciones básicas de la integración social que tuvieron vigencia durante mucho tiempo.

En mayor o menor medida, lo que sucede en Argentina sucede en todas partes. La agenda de los problemas de este mundo que cada uno puede establecer para sí mismo –y cada grupo y cada organización– es muy diversa. Pienso que este tema debería estar en toda agenda. Mejorar la distribución del conocimiento posiblemente sea el camino más efectivo para reducir la vulnerabilidad de amplios sectores de la población. También para acrecentar las oportunidades para salir de la exclusión y la pobreza que hoy padecen millones de seres.

Bibliografía

- Anderson, Chris (2006), *The long tail*, Londres, Random House Business Books.
- Beccaria, Luis y Néstor López (comps.) (1996), *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, Buenos Aires, UNICEF/Losada.
- Brinton, Crane (1958), *Anatomía de la revolución*, Madrid, Aguilar.
- Cairncross, Frances (1997), *The death of distance*, Londres, Orion.

- Cortés Conde, Roberto (1979), *El progreso argentino, 1880-1914*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Coser, Lewis (1964), *Las funciones del conflicto social*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Di Tella, Torcuato (s.f.), *La teoría del primer impacto del crecimiento económico*, Santa Fe, Universidad Nacional del Litoral.
- Díaz-Alejandro, Carlos (1975), *Ensayos sobre la historia económica de la República Argentina*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Drucker, Peter (1989), *The new realities*, Nueva York, Harper.
- Gallo, Ezequiel (1975), *La pampa gringa*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Habermas, Jürgen (1989), *The transformation of the public sphere*, Cambridge, MIT.
- Hagen, Everett (1962), *On the theory of social change*, Nueva York, Dorsey Press.
- Heintz, Peter (1970), *Un paradigma sociológico del desarrollo, con especial referencia a América Latina*, Buenos Aires, Editorial del Instituto.
- (1972), *A macrosociological theory of societal systems*, Berna, Huber.
- Hora, Roy (2003), *Los terratenientes de la pampa argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- (2008), “La evolución de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX: una agenda en construcción”, *Desarrollo Económico*, vol. 47, N° 187, octubre-diciembre.
- Isuani, Aldo (2008), “La política social argentina en perspectiva”, *Los programas sociales en Argentina hacia el Bicentenario*. Buenos Aires, Banco Mundial.
- Krugman, Paul (1998), *The accidental theorist*, Nueva York, Norton.
- Larraín Bascuñán, Felipe (2008), “Cuatro millones de pobres en Chile: actualizando la línea de pobreza”, *Estudios Públicos*, N° 109.
- Lenski, Gerard (1954), “Status crystallization: a non-vertical dimension of status”, *American Sociological Review*, agosto.
- Marsh, David (2006), *Knowledge and the wealth of nations*, Nueva York, Norton.
- Mead, Walter Russell y Scherle Schweninges (2003), *The bridge to a global middle class*, Boston, Kheever Academi Institute.
- Minujin, Alberto y Eduardo Anguita (2004), *La clase media. Seducida y abandonada*. Buenos Aires, Edhasa.
- Mora y Araujo, Manuel (2002), “La estructura social de la Argentina. Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación social”, CEPAL, División de Desarrollo Social.
- (2003), “La Argentina: una víctima de sí misma”, *Crisis económica y política públicas. La experiencia de Rusia y Argentina*, Juan Carlos Sánchez Arnau (comp.), Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella/Siglo XXI.
- Mora y Araujo, Manuel e Ignacio Llorente (comps.) (1982), *El voto peronista*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Morin, Richard (2008), “America’s four middle classes” [en línea], Pew Research Center: <http://pewresearch.org/pubs/911/americas-four-middle-classes>

- Neri, Marcelo (2008), "La nueva clase media", *Documento de trabajo*, Fundación Getulio Vargas.
- Pardinas, Juan E. (2006), "¿Por qué perdió?", *El Nacional*, México, 15 de septiembre de 2006.
- Sábato, Hilda (1989), *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires, 1850-1890*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Touraine, Alain (1988), *La parole et le sang. Politique et société en Amérique Latine*, París, Odile Jacob.

Capítulo V

Políticas públicas y clases medias: el caso brasileño

Murillo de Aragão¹

1. Economía y sociedad en el Brasil de hoy

Según datos oficiales² del Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA), desde 2003 la clase media presenta un crecimiento significativo, impulsado por los resultados de la economía brasileña en los últimos años. Durante el primer año de gobierno de Lula (2003), el 11,59% de la población pertenecía a las clases A y B, el 42,49% a la clase C y el 46,13% a las clases D y E. Cinco años después, estos índices son del 15,52%, el 51,89% y el 32,59%, respectivamente. La renta de los hogares pasó de 1.628,11 reales (2003) a 1.956,90 reales, y la pobreza se redujo, pasando del 37,13% (2003)

¹ Licenciado en Derecho por la UniCeub, máster en Ciencias Políticas por la UnB y doctor en Sociología por la UnB (Brasilia), es presidente de Arko Advice Pesquisas y miembro del CDES (Consejo de Desarrollo Económico y Social) de la Presidencia de la República.

² IPEA depende del gobierno federal, los datos fueron presentados en junio de 2008.

al 25,16% (2008). Otros datos son igualmente elocuentes: la venta de bienes duraderos aumentó un 33% entre 2002 y 2007 y la industria del automóvil incrementó sus ventas en un 100% en cuatro años (2003-2007). Como veremos más adelante, estos resultados se explican por la combinación de políticas económicas responsables y políticas sociales eficientes.

Cuando el presidente Luiz Inácio Lula da Silva asumió el gobierno en 2003, el salario mínimo era de 200 reales (112,35 dólares). En 2003, se procedió a un reajuste del 20%, alcanzando los 240 reales (134,83 dólares). En 2004, aumentó hasta los 260 reales (146,06 dólares), es decir, un 8,3%. En 2005, creció un 8,6%, situándose en 300 reales (168,53 dólares). Al año siguiente (2006), se situó en 350 reales (196,62 dólares), lo que equivale a un reajuste del 16,6%. En 2007, aumentó un 8,57%, hasta los 380 reales (213,48 dólares). En 2008, ascendía a 450 reales (252,80 dólares), lo que representaba un reajuste del 18,42% en relación con el año anterior. El los últimos seis años, el aumento real del salario mínimo ha sido del 125%.

Por otra parte, mientras que el salario mínimo aumentó considerablemente durante el gobierno de Lula, la evolución del Índice de Precios al Consumo (IPCA), que mide la inflación, siguió una tendencia inversa. Es decir, en los últimos años, Brasil ha conseguido aumentar significativamente el salario mínimo sin que aumentara la inflación, como muchos pensaban que podría suceder. El índice pasó del 12,53% (2002) al 9,30% (2003), al 7,60% (2004), al 5,69% (2005) y al 3,14% en 2006. En 2007 se situó en el 4,46%. Teniendo en cuenta los elevados niveles históricos de inflación en Brasil, conseguir su reducción y, al mismo tiempo, promover la distribución de la renta y el aumento significativo del salario mínimo es toda una proeza.

A pesar de la elevada carga tributaria, las políticas económicas de los últimos tiempos han conseguido promover el crecimiento económico conjugando un elevado gasto público con la creación de empleos formales en el sector privado. Los datos de la caída del desempleo y el aumento de la renta, que se mencionan a lo largo de este trabajo, son evidentes y demuestran lo acertado de las políticas públicas brasileñas. En 2001, el desempleo era del 13%. Hoy en día se sitúa en torno al 7%. La tasa de inversión pasó del 15,3% al 17,3% en cuatro años. Y, solo en 2007, el comercio creció un 10% en relación con el año anterior. En el mismo período, entre 2006 y 2007, el transporte aéreo en Brasil aumentó más de un 10%.

Otro dato relevante fue la ampliación del acceso de la población a las líneas de crédito, un ámbito en el que cabe destacar la actuación del gobierno de Lula. En términos generales, con la caída de la inflación y la reducción de los tipos de interés, la oferta de crédito en relación con el PIB

pasó del 21,3% (2002) al 34% (2007). Uno de los sectores que se benefició del aumento de la oferta de crédito fue el inmobiliario. En 2005, solo se financiaron 61.000 unidades, entre casas y apartamentos. En 2008, se prevé que esta cifra llegue a las 220.000 unidades, y que el importe financiado supere los 25.000 millones de reales. Por consiguiente, la producción de cemento aumentó un 20,7% en cinco años e incluso resulta difícil comprar este producto en los grandes centros.

También se generaron puestos de trabajo. De enero de 2005 a junio de 2008, se crearon 11,5 millones de empleos. De estos, 9,4 millones son empleos formales. Estos indicadores favorables aumentaron el consumo en un 6,6% entre el primer trimestre de 2007 y 2008. También se batieron récords en materia de exportación (184.400 millones de dólares) e importación (153.700 millones de dólares). Las reservas internacionales ascendieron a 203.900 millones de dólares, convirtiendo a Brasil en acreedor externo por primera vez en su historia. En el primer semestre de 2008 (de enero a junio), el superávit primario se situó en el 6,19% del PIB y la producción industrial creció un 6,6% en relación con el mes anterior. Considerando los datos de agosto de 2008, la economía creció durante 25 trimestres consecutivos.

En el ámbito social, el país también sumó conquistas. Medida con el índice de Gini³, la desigualdad cayó hasta el 0,541, el nivel más bajo desde 1981. Las diferencias entre las rentas de las personas ocupadas en las seis principales regiones metropolitanas cayó casi un 7% entre el cuarto trimestre de 2002 y el primer trimestre de 2008, lo que sitúa a Brasil entre las 70 naciones con un elevado Índice de Desarrollo Humano (IDH). Entre 2003 y 2006, nada más y nada menos que 9,7 millones de brasileños salieron de la pobreza. Entre 2003 y 2008, siempre según datos del IPEA, la pobreza en las regiones metropolitanas descendió del 35% al 24%, situando la renta de las familias en 1 billón de reales, o 615.000 millones de dólares. Además, la renta media real creció un 5,3% entre 2003 y 2006, el salario mínimo registró un reajuste del 53% entre enero de 2003 y junio de 2008 y los acuerdos salariales superaron la inflación en un 88%.

Por otra parte, la población considerada en condición de indigencia se redujo de forma significativa, descendiendo a un 11,3% en 2004, el nivel más bajo de los últimos años, según datos del IPEA. En cifras, cabe observar que, en 2004, había 19,8 millones de indigentes, una cifra muy inferior a

³ El coeficiente de Gini es una medida de desigualdad desarrollada por el estadístico italiano Corrado Gini y fue publicado en el documento "Variabilità e mutabilità" en 1912. Se emplea mucho para calcular la desigualdad de distribución de renta.

los 24,6 millones del año anterior. La pobreza siguió una evolución bastante similar. Su incidencia sobre la población brasileña disminuyó al 30,1% en 2004, a pesar del pico del 33,9% registrado en 2003. El número de pobres bajó hasta los 52,5 millones en 2004, tras haber alcanzado los 58,4 millones el año anterior.

Cuadro V.1
INGRESO Y ESTRATOS SOCIALES EN BRASIL

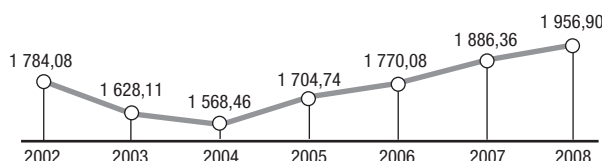
Nueva distribución de la riqueza
La evolución de cada estrato social respecto de la población de entre 15 y 60 años de edad.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Porcentajes							
Clases A y B	12,99	11,59	11,61	12,61	13,60	14,41	15,52
Clase C	44,19	42,49	42,26	46,70	48,59	48,87	51,89
Clases D y E	42,82	45,92	46,13	40,70	37,80	36,73	32,59

Clasificación
El perfil de cada estrato social, según el ingreso del hogar, per cápita.
(en reales)

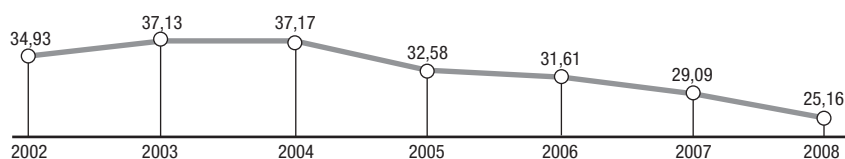
Clase E	Hasta 768
Clase D	De 768 a 1 064
Clase C	De 1 064 a 4 591
Clases A y E	Arriba de 4 591

Ingreso medio del hogar
El valor del ingreso medio de las personas de entre 15 y 60 años de edad
(en reales)



Indigencia

El total de indigentes respecto de la población brasileña
(en porcentajes)



Fuente: FGV, IPEA, Arko Advice, Correio Braziliense, 6 de agosto de 2008.

En el cuadro V.1 se recoge información ilustrativa sobre los datos aquí mencionados: evolución de los estratos sociales, renta media de los hogares y caída de los indicadores de pobreza. Todo ello es consecuencia del escenario económico favorable que mejoró las condiciones sociales de la población y creó la llamada “nueva clase media”. Por otra parte, algunos indicadores apuntan a que los estratos más elevados de la clase media habrían sufrido pérdidas significativas. Incluso los datos oficiales reconocen

esta situación. Según Márcio Pochman, presidente del IPEA, siete millones de brasileños habrían descendido de la clase media desde 1988, mientras que tres millones habrían ascendido a la clase alta⁴.

El actual estado de la economía de Brasil corresponde a un momento de crecimiento y de redistribución de la renta y, en cierto modo, de éxito de las políticas públicas adoptadas y su reflejo en el entorno inversor. Así, aun reconociendo que se han producido pérdidas y ganancias en materia de movilidad social en el país, el hecho incuestionable es que existen claras señales de que millones de brasileños se están beneficiando de la combinación de algunos factores: estabilidad económica en términos de control de la inflación, caída de los tipos de interés y expansión del crédito, crecimiento económico y aumento del empleo formal, mayor volumen de inversión pública y privada y programas asistenciales del gobierno. Este nuevo entorno económico está impulsando el mercado de consumo de masas en un país donde el acceso a los productos industrializados era privilegio de las capas más adineradas. El desafío será mantener el proceso en curso y acelerar la reducción de las desigualdades, creando una clase media más homogénea y menos desigual.

2. En busca de la clase media

De entrada, deben tenerse presente al menos dos consideraciones para relacionar las clases medias y la política en Brasil. La primera es el hecho de que el aumento de la renta en la clase media no es un fenómeno que abarque a la totalidad del segmento identificado como tal. La segunda consideración es que existen varias clases medias. Por lo tanto, a la vista de las dos consideraciones mencionadas inicialmente, no es posible generalizar ninguna de las conclusiones que aquí se presentan sin dejar de considerar la especificidad de qué clase media estamos analizando. Como derivación de las consideraciones anteriores radica el hecho de que, al no existir una modelización de lo que se entiende por clase media, la interacción de las diferentes clases medias con la política variará en función del impacto del entorno económico y social de Brasil. En cierta medida, este apartado introductorio sintetiza la dificultad a la hora de abordar el tema. Como añadido,

⁴ Datos del diario *Valor Econômico*, del 17 de agosto de 2007, que reproduce informaciones de *The Economist*.

cito a Marcelo Nery (2008), en su trabajo sobre la nueva clase media, que afirmó que “definir a la clase media es como definir a un elefante; si no lo has visto nunca resulta difícil visualizarlo”, debido a que existen, por lo menos, dos perspectivas para conceptualizar la clase media en Brasil: a partir de la renta o a partir del patrón de consumo.

Buscando información en los inicios de la fundación de Brasil, cabe mencionar el carácter específico de nuestro país en términos de clases sociales. Privados de la Edad Media, no hemos tenido en Brasil los fenómenos sociales típicos de Europa que estimularon la creación de una clase media. Florestan Fernandes (2006), en su monumental obra *A Revolução Burguesa no Brasil* apunta este aspecto: el hecho de que el país no tuviera feudalismo y, por tanto, no tengamos los burgos típicos de la Edad Media. Según Florestan, “el burgués surge en Brasil como entidad especializada, ya sea en la figura del agente artesanal insertado en la red de mercantilización de la producción interna, ya sea como negociante”. Según Bresser Pereira (2006), la clase media en Brasil fue prácticamente inexistente hasta la República Vieja⁵. Se trataba de un pequeño “estamento de funcionarios públicos y de profesionales liberales vinculados al Estado y a la clase patriarcal propietaria de las tierras”.

En el período comprendido entre 1930 y 1980, con la industrialización del país, el crecimiento medio es sólido⁶. Entre 1930 y 1960, surge una clase media “privada”, compuesta por empresarios del comercio, la industria y la agricultura, que se sumó a los funcionarios públicos y trabajadores de empresas estatales como Correos, Banco do Brasil, Petrobás, Eletrobrás, BNDE, entre otras, además de las fuerzas armadas. Con la estagnación del país a partir de 1980, la clase media se redujo y perdió relevancia económica y política. Sin embargo, con el impulso de un período de estabilidad y crecimiento, iniciado con el Plan Real en 1994 y acelerado en la era Lula, surge una nueva clase media –procedente de las clases populares y beneficiaria de los programas sociales del gobierno– a la vez que algunos sectores de la clase media tradicional pierden renta, según Quadros (2008).

Aunque se pueda identificar claramente el surgimiento de la clase media, no es fácil formar un criterio preciso para establecer qué entendemos por clase media en Brasil, como ocurre en el resto de América Latina. No solo por las diferencias económicas entre los países de la región, sino

⁵ Denominación convencional para designar la historia republicana que va desde la proclamación de la República (1889) hasta el ascenso de Getúlio Vargas al poder en 1930.

⁶ En este período, Brasil crece a una tasa media anual per cápita del 4% del PIB.

también por las diferencias significativas existentes dentro de dichas naciones. En Brasil, país de dimensiones continentales, los contrastes son significativos. Tenemos cinco regiones geográficas delimitadas. Incluso dentro de estas existen importantes diferencias. La problemática no se limita a este ámbito, sino que se extiende a otras esferas. En el caso específico del tema que nos ocupa, el desafío consiste en analizar un segmento social cuyo nivel de entrada, en términos de renta, está muy lejos del nivel más alto, como veremos más adelante. La situación lleva a algunos investigadores, como Waldir Quadros, a utilizar la expresión “clases medias” en lugar de clase media.

Según Marcelo Medeiros (investigador del IPEA), “hasta los años setenta, la definición de clase media estaba en consonancia con la organización de tipo *fordista* de las fábricas. Era la clase intermedia entre obrero y propietarios del capital”. Con las modificaciones de los procesos de industrialización y, también, con la especialización tecnológica del obrero, el sentido que tenía en los años setenta se pierde. Sin embargo, como advierte Medeiros, se mantiene la percepción de que la clase media estaría compuesta por trabajadores asalariados no subordinados y/o con baja especialización, con independencia de la remuneración. Algunos buscan los niveles de renta como forma de clasificación, pero no resulta suficiente, ya que pertenecer a la clase media significa tener referencias que no están necesariamente relacionadas con consideraciones económicas, como, por ejemplo, tener o no un título universitario o ejercer funciones gerenciales. Según el Colegio de Economistas de São Paulo, la clase media estaría compuesta por personas que ganan entre 6 y 33 salarios mínimos, aproximadamente entre 1.541 y 8.479,80 dólares. Una franja demasiado amplia donde también podrían tener cabida los obreros.

A partir de la constatación de que el intervalo de renta en la clase media es demasiado amplio, el investigador Waldir Quadros afirma que su tarea investigadora “ha consistido en integrar al nivel de renta las ocupaciones consideradas de clase media”, inspirándose en el sociólogo Wright Mills (1979). Sin embargo, Mills tiene una visión *fordista* del término clase media, que incluye solo a los trabajadores *white collars* en la clasificación. Para él, la clase media estaría compuesta por el estrato intermedio entre trabajadores manuales (obreros) y patronos, como por ejemplo técnicos, gerentes y directores. Aun disponiendo de fuentes como el Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) o el Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), la definición de Quadros nos parece incompleta, ya que no contempla el nivel educativo de la persona y la propiedad de determinados bienes

que, además del hecho específico de la identificación de la renta, presentarían un marco más preciso.

Para complicar la búsqueda del significado de clase media en Brasil, podemos recorrer el pensamiento típico de sectores de izquierda sobre el tema y que está relacionado, sobre todo, con el dilema de la “proletarización” de la clase media. Un dilema que es motivo de reflexión permanente por parte de algunos pensadores marxistas. En particular, debido a la pérdida de la hegemonía de los trabajadores fabriles en la conducción del proceso de transformación del capitalismo en una sociedad socialista. En este sentido, merece la pena conocer el pensamiento de Armando Boito Junior (2004), de acuerdo con su texto sobre clase media y sindicalismo:

El crecimiento del sindicalismo de clase media señala la reapertura de una antigua polémica teórica (y también política) de la sociología. Se trata de la siguiente cuestión: ¿sería correcto distinguir un sector de los trabajadores asalariados que no pertenecería a la clase obrera, y para el cual podríamos reservar el concepto de clase media, o deberíamos trabajar con el concepto amplio de “clase trabajadora”, que considera la condición de asalariado como suficiente para definir la situación de clase? Esta pregunta tiene dos respuestas que se apartan de la que vamos a presentar.

Boito prosigue esbozando sus respuestas:

En primer lugar, la respuesta que proviene de los autores que nunca han aceptado el concepto de clase media. Estos autores han presentado el surgimiento y la expansión del sindicalismo de los “trabajadores de oficina” como prueba de que el procedimiento sociológico correcto sería lo mismo que reunir en una única clase social a todos los trabajadores asalariados. En segundo lugar, encontramos para esa pregunta la respuesta de los autores que aceptan el concepto de clase media pero que, en la situación actual, consideran que la sindicalización de los “trabajadores de oficina” indica que dichos trabajadores se encuentran en la fase final de un proceso de proletarización y, por tanto, de fusión político-ideológica con el movimiento obrero. Se trata de la tesis de la proletarización de la clase media.

La tesis de la proletarización de la clase media también se aborda en detalle en el texto “Assalariados urbanos: proletariado ou nova classe média” del historiador Augusto Cesar Buonicore (2002), que está vinculado a uno de los pocos partidos comunistas que todavía subsisten en el escenario

político brasileño, el PCdoB. Para él, “en la segunda mitad del siglo XX ganó fuerza el debate sobre cuáles serían las fronteras que separarían a la clase obrera de las demás capas de trabajadores asalariados. Dicho de otro modo: ¿Qué es el proletariado moderno?” Para Buonicore, el debate sobre la proletarianización de la clase media es muy relevante para lo que denomina “organizaciones socialistas”. En su valoración, defender una concepción más restringida de proletariado y una ampliación del concepto, con la introducción de trabajadores asalariados no fabriles, terminaría por diluir el papel de los obreros fabriles en la transición hacia el socialismo. Incluso quienes defienden un concepto más amplio del proletariado, en el sentido de Buonicore, “creen que una visión restringida de proletariado conduciría al movimiento socialista a un callejón sin salida”, habida cuenta del proceso de reducción de la tradicional clase obrera en la sociedad contemporánea.

En el debate sobre la proletarianización de la clase media o lo opuesto –la transformación de proletarios en clase media o la fusión de trabajadores manuales y demás asalariados en una nueva clase obrera–, debemos examinar el sentido oficial de qué es clase media. Considerando los datos oficiales del IBGE, obtenidos a partir del Censo Demográfico de 2000 y de la Encuesta sobre Presupuestos Familiares de 2003, datos oficiales del gobierno brasileño, se identifica a cerca de 15,4 millones de familias de clase media (el 31,7% del total de las familias de Brasil). En valores de 2005, el nivel más bajo y el nivel más alto de renta mensual de las familias de clase media equivaldría a 1.556 reales y 17.351 reales respectivamente, aproximadamente entre 963,47 y 10.743,65 dólares. Sobre la base de estos datos, se llega a un contingente de aproximadamente 57,8 millones de personas pertenecientes a la clase media brasileña. La clase media se encuentra fundamentalmente en São Paulo (33,8% de las familias)⁷, y tres de cada cuatro familias de clase media viven en las regiones sur y sureste de Brasil. Por otra parte, en Brasilia más del 50% de las familias son consideradas de clase media. Muchas de ellas trabajan para el gobierno y no pertenecen al sector privado. A continuación aparecen São Paulo (46,9%), Santa Catarina (41,3%), Río de Janeiro (39,9%) y Río Grande do Sul (36,5%).

Destaca el bajo porcentaje de la clase media en la región del noreste, donde solo el 15,3% de las familias pueden clasificarse en este grupo social. En términos demográficos, la clase media brasileña es predominantemente blanca, lo que pone de manifiesto la desigualdad en cuanto al color en la

⁷ Los estados de Río de Janeiro, con el 11,9%, y Minas Gerais, con el 9,8%, se sitúan en segundo y tercer lugar en cuanto a lugar de residencia de las familias de clase media.

definición. Prácticamente el 70% de los cabezas de familia de clase media son blancos, mientras que en el total de la población representan un 54%. En términos de educación, los cabezas de familia de clase media tienen estudios de un nivel bastante superior a la población en general. El 97,3% de los cabezas de familia de la clase media estudian o han estudiado, mientras que el 27,7% estudia o han completado la enseñanza media. El 48% de los cabezas de familia de clase media estudian o han completado la enseñanza superior. El cabeza de familia de clase media cuenta con una escolaridad media casi un 40% superior al conjunto de los cabezas de familia.

Para Marcelo Nery (2008), investigador de la Fundación Getúlio Vargas (FGV), la clase media sería la clase C, según el cuadro V.2, donde él separa las clases B y A de la clase media. La clase C de Nery sería lo que él define como “la clase central”, que corresponde a la clase media en el sentido estadístico por encontrarse en la media de renta. Cabe recordar que existe, además, el Criterio Brasil basado en el acceso y posesión de bienes duraderos (TV, radio, lavadora, nevera, congelador, DVD y ordenador). Ambos criterios, el de Marcelo Nery o el Criterio Brasil, reconocen la existencia de cinco clases a efectos de renta: E, D, C, B y A. Aun reconociendo la relevancia de los trabajos de Nery y que la clase C es la “clase media en el sentido estadístico”, en mi opinión, la clase C no es la única clase media. Las clases medias están localizadas tanto en la Clase C, donde se consideraría clase media emergente, como en la clase B y también en los estratos inferiores de la clase A, como veremos más adelante.

Volviendo al investigador W. Quadros, en la búsqueda de la integración entre renta y ocupación para llegar a una definición de quiénes son los integrantes de la clase media, considera que, en una empresa, existe el propietario (burguesía) y los obreros (la masa trabajadora manual), “la clase media estaría compuesta por la media de todas las demás ocupaciones de una empresa, del botones al director, también asalariado”. Sobre la base de esta definición y tomando como fuente al PNAD y al IBGE, Quadros definió, en precios de 2004, cinco niveles de renta en reales: la clase media alta, con una renta familiar por encima de los 5.000 reales mensuales; la clase media media, con una renta entre 2.500 y 5.000 reales; y la clase media baja, con una renta entre 1.000 y 2.500 reales. Lo que Quadros denomina “capas inferiores”, la masa trabajadora, tendrían una renta entre 500 y 1.000 reales; y los trabajadores precarios o pobres, menos de 500 reales mensuales. Así, para Quadros existirían, por lo menos, tres clases medias: la clase C de Nery, la clase media “media”, situada en la clase B, y la clase media alta, situada en los estratos inferiores de la clase A.

Cuadro V.2
DEFINICIÓN DE LAS CLASES ECONÓMICAS

	Inferior	Superior
Clase E	0	768
Clase D	768	1 064
Clase C	1 064	4 591
Clase A y B	4 591	

Fuente: Nery, Marcelo (coord.) (2008), *A Nova Classe Média*, Fundación Getúlio Vargas.

Una encuesta del Instituto Brasileiro de Pesquisa Social (IBPS)⁸ apunta a que el 8% de los residentes en las favelas de la ciudad de Río de Janeiro ganan más de cinco salarios mínimos y, por consiguiente, estarían dentro de la clase media, considerando una renta superior a 2.075 reales al mes. Por otra parte, el *Atlas da nova estratificação social do Brasil* (2006), elaborado por el economista Márcio Pochmann, parece aclarar esta cuestión al reconocer que la clase media “se destaca por posiciones altas e intermedias tanto en la estructura socioocupacional como en la distribución personal de renta y riqueza [...] reconociéndose [por] el aventajado patrón de consumo”. Ahora bien, un habitante de favela en la ciudad de Río de Janeiro, en condiciones típicas, no podría estar situado en posiciones altas e intermedias de la sociedad ni tener un patrón de consumo aventajado, ya que de ser así emplearía su renta para salir de la favela.

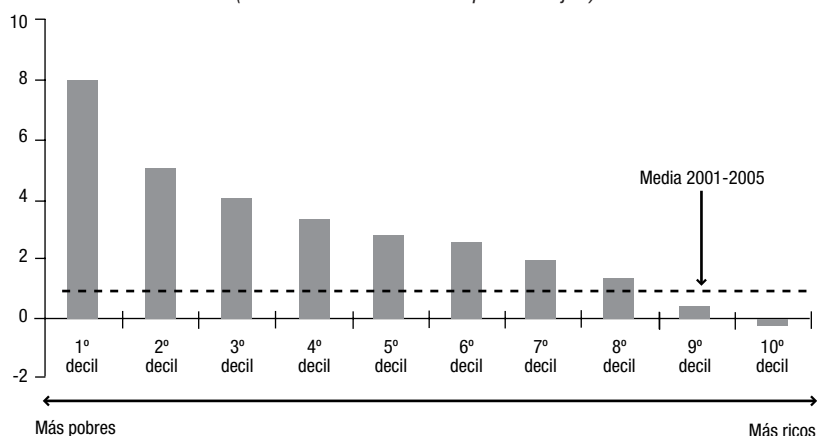
3. Algunas tendencias

Un retrato de las clases medias en el Brasil de hoy revela, al menos, dos tendencias. La primera corresponde a un evidente ascenso de las clases populares al nivel de clase media, aunque se trate de una clase media de baja renta. Por otra parte, asistimos al empobrecimiento de las clases medias tradicionales. En el gráfico V.1 se muestra claramente el proceso en curso, si bien corresponde al período comprendido entre 2001 y 2005. Al principio de este siglo, Brasil todavía vivía las secuelas de la crisis que había sufrido la clase media en las décadas anteriores. En 2002, el porcentaje de las clases medias en el total de la renta había caído del 46,6% al 43%, a pesar del

⁸ Encuesta del Instituto Brasileiro de Pesquisa Social, realizada a solicitud de *O Globo*, y publicada el 1 de septiembre de 2008.

impulso del Plan Real. Por otra parte, ya se observaba el movimiento de ascenso de las clases D y E, con la creación de empleos en la franja de renta de hasta tres salarios mínimos y, por otra parte, la destrucción de empleos en las franjas superiores.

Gráfico V.1
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA
(Variación real anual en porcentajes)



Fuente: Luiz Fernando Lopes, *Presentación en el banco Pátria*, São Paulo, 2005.

Los datos recabados por el economista José Roberto Mendonça de Barros y por Sérgio Vale (2006) llevan a la conclusión de que “como media, por cada 15 empleos creados remunerados con hasta tres salarios mínimos, se perdió uno remunerado por encima de ese valor”. Si consideramos que este movimiento viene produciéndose sistemáticamente desde 2001, se constata que el empobrecimiento relativo ha empeorado en los estratos superiores de las clases medias. En términos de pérdida relativa de salario medio, también queda clara esta tendencia. Quien percibe hasta tres salarios mínimos ha tenido ganancias sustanciales en los últimos años, pero quien percibe por encima de este nivel no ha conseguido sumar ganancias salariales con la misma intensidad. En datos acumulados entre 2001 y 2006, quien percibe hasta un salario mínimo tiene una subida real (deflacionada por el IPCA) de su salario de un 124,4%, mientras que quien percibe por encima de ese nivel sufre una caída del 46,3%. Además, el salario de quienes han sido admitidos cae más que el salario de quienes se han desligado, lo que pone de manifiesto una tendencia a la precarización de quien percibe

más de tres salarios mínimos". Según datos recogidos por el Censo general de empleados y desempleados del Ministerio de Trabajo (CAGED) y elaborados por José Roberto Mendonça de Barros, la masa de renta por encima de tres salarios mínimos se había reducido, en 2005, aproximadamente un 5%, mientras que la masa salarial hasta tres salarios mínimos había crecido más de un 8%.

A la vez que, gracias a los programas asistenciales, la estabilidad económica proporcionada por el Plan Real y el crecimiento económico de Brasil, se crea una nueva clase media, los estratos superiores de la clase media se enfrentan a dificultades. En los últimos años ha llamado la atención de algunos especialistas el motivo por el cual jóvenes de clase media y de la élite brasileña han entrado en el mundo del crimen. Los motivos apuntados son la certeza de la impunidad debido a la ineficiencia de la estructura policial, el aumento de la relación de estos jóvenes con las drogas, la falta de empleo y la ausencia de estructura familiar. Para el profesor del Instituto de Psicología de la Universidade de São Paulo, Paulo César Endo⁹, estos jóvenes entran en el mundo del crimen por la certeza de impunidad. Endo afirma, además, que la infracción y la criminalidad aparecen como una posibilidad cuando los jóvenes de clase media, a pesar de ser mantenidos por sus padres, se enfrentan a dificultades en el mercado de trabajo.

Los cambios en el perfil de renta en Brasil se vienen observando desde 1994 con la implantación del Plan Real. Más recientemente, dichos cambios se han hecho más evidentes con la combinación de baja inflación, programas asistenciales y generación de empleo en el sector privado. Una encuesta de 2005, realizada por el Instituto Pesquisa Target¹⁰, señalaba que más de dos millones de familias habían ascendido en la escala social y habían dejado de ser consideradas como clase baja. El instituto hace un seguimiento anual del potencial de consumo de las clases económicas del país, utilizando como base los datos recabados por el IBGE y por la Associação Brasileira das Empresas de Pesquisa de Mercado (Abep). Según las cifras de la encuesta de Target, quienes ganaban entre 1.140 y 3.750 reales (considerados por el instituto clases B1, B2 y C, que conformarían la clase media) sumaban más de 25 millones de familias. La tendencia al ascenso social prosiguió: en 2006, la cifra subió hasta casi 28 millones de familias, lo que supone un crecimiento del 7,9%.

⁹ Matéria do site G1 de 17 de marzo de 2003.

¹⁰ El Instituto Target es una empresa de investigación de mercado, con sede en São Paulo especializada en encuestas y sondeos.

Datos más recientes apuntan a lo que ya identificaba el Instituto Target en 2005. Entre 2002 y finales de 2008, tres millones de brasileños que residen en las seis principales regiones metropolitanas del país (São Paulo, Río de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador y Recife) habían salido de la pobreza y accedido a la clase media. Los datos son del IPEA, divulgados en junio y julio de este año. Como consecuencia de ello, la tasa de pobreza en esas seis capitales del país –donde vive una cuarta parte de la población brasileña y donde se producen dos quintas partes del PIB– se reducirá del 32,9% al 24,1%. Además, en agosto de 2008, la FGV, una entidad independiente de prestigio, también confirmó lo que el Instituto Target y el IPEA venían señalando. Tal vez, la muestra más contundente de lo que se está produciendo en el Brasil de hoy se encuentra en la mencionada investigación de Marcelo Neri (2008). Según Neri, la participación de la clase C en el total de la Población Económicamente Activa (PEA) pasó del 44,19% al 51,89% en las seis principales regiones metropolitanas del país.

Aunque con criterios diferentes, no deja de comprobarse que un contingente significativo de la población dejó la pobreza y pasó a integrar el grupo que el presidente del IPEA, Márcio Pochmann, denominó “clase media emergente”. Así, tras examinar las investigaciones de Waldir Quadros y los datos e informaciones del Instituto Target, IPEA, IBGE y FGV, vemos algunas tendencias y consideraciones importantes que pasamos a sintetizar:

- a) el concepto de clase media en Brasil es muy vago, y abarca un amplio abanico de franja de renta e, incluso, de ocupaciones;
- b) con independencia del concepto de clase media utilizado, se ha producido un movimiento de ascenso social de las clases D y E en dirección a la clase C;
- c) dicho movimiento se deriva de políticas públicas adoptadas en los últimos gobiernos a partir de 1994;
- d) se demuestra que la creación de una clase media, en países como Brasil, depende, sobre todo, del efecto de políticas públicas;
- e) los nuevos integrantes de la clase C pueden ser considerados como una “clase media emergente”, en términos de Márcio Pochmann;
- f) a pesar de las evidentes ganancias en términos de movilidad social y de reducción de la pobreza, existen pérdidas en los estratos superiores de la clase media.

4. Política, elecciones y clases medias

En la elección presidencial de 2002, el entonces candidato del PT, Lula, de manera general, fue el mayor beneficiario del voto de las clases medias, debido en parte al desgaste de los ocho años del gobierno de Fernando Henrique Cardoso, y en parte a que el gobierno había perdido el control sobre la agenda debido a la inestabilidad económica y al desempleo. Cabe recordar que el gobierno de Cardoso tuvo un gran éxito popular en el primer mandato, habiendo conseguido superar a Lula en la primera vuelta. Sin embargo, acuciado por la desvalorización de la moneda en 1999 y por la crisis en el suministro de energía eléctrica en 2001, perdió popularidad y, por tanto, no consiguió impulsar al candidato oficial José Serra.

Limando las asperezas de su discurso, Lula consiguió convencer a sectores que anteriormente se oponían a su mensaje. Lula trabajó para acabar con las resistencias a su persona entre las clases medias más elevadas y las élites, con paciencia y competencia, de manera que incluso antes del inicio de su tercera campaña presidencial se dedicó a dialogar con los sectores empresariales y de la alta burguesía. Para tranquilizar a las élites financieras, se comprometió a respetar los contratos y a proteger los fundamentos del Plan Real de responsabilidad fiscal, a combatir la inflación y a aplicar una política cambiaria realista. Habiendo conquistado la confianza de las élites y prestando atención al desgaste de la era FHC, Lula utilizó de manera competente su pasado de sindicalista, defensor de la creación de más empleos, y de líder de la oposición para conectar con los sectores de la clase media.

Cabe recordar que, entre 1981 y 2002, la clase media se redujo. En particular, los sectores situados en el estrato intermedio de la clase media –con una renta entre 2.500 y 5.000 reales– se redujeron del 13,50% al 11,71%, según la encuesta de Waldir Quadros (2008). Así, los resultados del candidato del gobierno se vieron perjudicados por la creciente insatisfacción de la clase media media y por la incapacidad de los programas asistenciales del gobierno de Fernando Henrique Cardoso de atraer el voto de las clases populares al candidato oficialista, aun considerando que los sectores más pobres se habían visto beneficiados con la introducción del Plan Real. Sin embargo, en los segmentos de renta superior a 5.000 reales, las pérdidas fueron mucho menores: en el período comprendido entre 1981 y 2002, la reducción fue de tan solo un 0,20%.

Un ejemplo de las dificultades a las que se enfrentó el gobierno de entonces fue el intento de su propio candidato, José Serra, por presentarse como

“cambio”, despreciando parte del legado de Fernando Henrique Cardoso. Según Racher Meneguello (2006), Lula consiguió un 26% de los votos, frente al 15,5% de Serra, entre los electores con rentas entre 260,01 y 520 reales, entre el 11,5% y el 8,6% entre los que contaban con ingresos entre 520,01 y 780 reales. Sin embargo, Serra obtuvo más votos entre los electores con una renta entre 780,01 y 1.300 reales (de un 10,3% a un 6,8%) y entre los electores con una renta de 1.300,01 a 2.600 reales (de un 8,6% a un 1,7%). Habida cuenta de que los más afectados por el desempleo eran los electores de clase media baja, Lula consiguió aventajar a su oponente en este segmento. Por otra parte, Serra obtuvo mejores resultados entre la clase media alta.

Durante el primer mandato de Lula, se produjeron movimientos políticos y económicos de efectos contradictorios. En 2003, cuando asumió la presidencia, Lula adoptó principios de la política económica de Fernando Henrique Cardoso, reduciendo su base de apoyo entre el electorado situado más a la izquierda. La situación empeoró con la aparición de una serie de escándalos de corrupción que casi llevaron a su gobierno a enfrentarse a un proceso de *impeachment* en el Congreso. En paralelo, gracias a las medidas económicas adoptadas por su gobierno, combinadas con una coyuntura internacional todavía favorable y por la extensión de los programas asistenciales iniciados en el gobierno anterior, Lula recuperó su popularidad y fue reelegido en 2006.

En 2006, la confrontación entre Lula (candidato a la reelección) y Geraldo Alckmin (PSDB) acabó reproduciendo la profundización de la tendencia que se había producido cuatro años antes. La victoria de Lula sobre Geraldo Alckmin se produjo en casi todos los segmentos: entre los hombres (59% frente a 32%), entre las mujeres (51% frente a 36%), en todas las franjas de edad (16 a 24 años: 55% frente a 35%; 25 a 34 años: 57% frente a 32%; 35 a 44 años: 55% frente a 34%; 45 a 59 años: 54% frente a 34%; 60 años o más: 54% frente a 34%); entre quienes contaban con estudios básicos (60% frente a 28%), estudios medios (53% frente a 36%), y perdía por poco solo en el grupo con estudios superiores (43% frente a 47%). Por franjas de renta, Alckmin perdió entre los más pobres (hasta dos salarios mínimos: 61% frente a 27%), en el grupo intermedio (de dos a cinco salarios mínimos: 53% frente a 37%); más de cinco a diez salarios mínimos: 44% frente a 45%), y solo ganó a Lula entre el electorado con una renta familiar por encima de diez salarios mínimos (41% frente a 51%).

Satisfecha con la situación de la economía y de los programas sociales, la clase media baja optó, una vez más, por Lula. La clase media alta optó por el candidato del PSDB, como ya hiciera en 2002, debido, funda-

mentalmente, a los escándalos de corrupción que se habían producido en el primer mandato de Lula y por la artillería pesada que la gran prensa escrita promovió contra el gobierno. La victoria de Alckmin contra Lula entre el electorado con una renta familiar por encima de los diez salarios mínimos se produjo precisamente en el segmento de población que consume los grandes medios de prensa y que actúa de forma más crítica en relación con la coyuntura política y económica. Cabe destacar que, mientras que la clase media baja se fortalecía, en la franja de diez o más salarios mínimos se produjo un retroceso del 10,6% en cuanto a puestos de trabajo registrados. El dato es de noviembre de 2006, poco después de la reelección del actual presidente.

A mediados de 2008, en el segundo año de su segundo mandato, el presidente Lula obtuvo un resultado extraordinario en términos de aprobación: más del 64% califica su gestión de buena y muy buena, según datos del Instituto Datafolha. Y lo que es todavía más relevante es que su aprobación fue ampliamente positiva en todas las clases sociales. El récord anterior ya situaba a Lula por delante de todos los presidentes elegidos después de la redemocratización. Por primera vez, el presidente tiene el apoyo de la mayoría en el sureste (57%), en las regiones metropolitanas (57%), entre la población con estudios superiores (55%) y entre las familias con una renta familiar mensual superior a diez salarios mínimos. El fenómeno de popularidad del presidente Lula, en el segundo año de su segundo mandato, lo sitúa en una posición privilegiada para las elecciones de 2010 en las que no podrá presentarse a la reelección. Sin embargo, para nuestro texto, la popularidad récord del presidente en todas las franjas de renta demuestra la percepción del éxito de sus políticas públicas entre la población.

5. Consideraciones finales

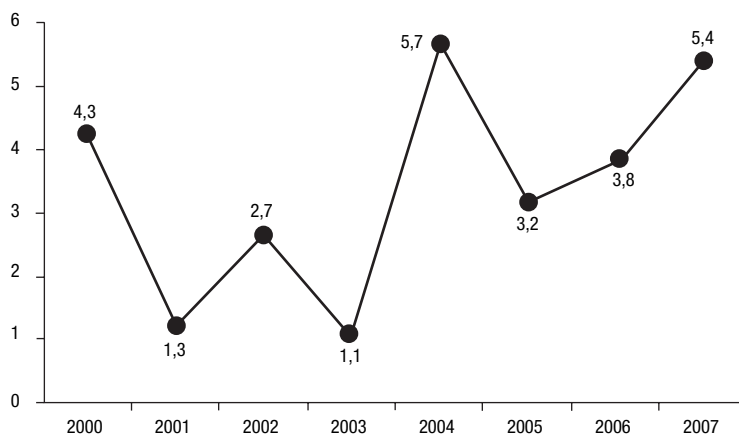
Entre los diversos fenómenos que pueden esgrimirse para explicar esa dinámica relativamente positiva en la reducción de la indigencia y de la pobreza, entre 2001 y 2004, debemos evidentemente destacar la mejora de las condiciones de la economía brasileña, más concretamente en el último año mencionado, cuando el PIB creció un 4,9%, el mayor crecimiento registrado desde 1994. Dicha mejora tuvo efectos en el mercado de trabajo, con un aumento de la ocupación y de la masa de rendimientos del trabajo. Cabe también llamar la atención sobre el aumento real del valor del salario

mínimo, un instrumento importante no solo para un mejor funcionamiento del mercado de trabajo, sino también para el aumento de la masa de renta vinculada a transferencias estatales (fundamentalmente, beneficios de la previsión y de la asistencia social). Aumentan, por último, las transferencias de los programas asistenciales del gobierno que beneficiaban, en esa época, a más de seis millones de familias.

La combinación de las políticas públicas de naturaleza económica y fiscal y asistencial es la clave del éxito para la reducción de la pobreza y de la desigualdad en Brasil y, también, para la consolidación de las clases medias, el mayor segmento de población, el 51,8%. Estas son las conclusiones tanto del IPEA como de la FGV, publicadas en 2008, si bien difieren en cuanto a las principales causas del fenómeno. Para la FGV, la creación de empleos es la principal causa del crecimiento. Para el IPEA, sería el aumento real del salario mínimo y de los programas asistenciales. En nuestra opinión, las dos causas contribuyen a que se esté reduciendo la pobreza en Brasil. El Brasil de hoy vive un fenómeno muy interesante: el crecimiento de las clases medias a partir del ascenso de un contingente significativo de personas de las clases D y E. Este fenómeno refleja una conjunción de la mejora del entorno económico y de la intensificación de los programas asistenciales del gobierno.

La mejora del entorno económico es resultado de una conjunción de factores que se derivan directamente de la adopción de las políticas

Gráfico V.2
EVOLUCIÓN DEL PIB DE BRASIL DESDE 2000
(En porcentajes)



Fuente: elaboración según datos del IBGE.

públicas de los últimos 14 años: la implantación y el mantenimiento de los principios básicos del Plan Real, entendidos como políticas monetaria y cambiaria realistas; la previsibilidad de las decisiones de naturaleza económica; el respeto de los contratos; la creación de superávit primario sobre bases consistentes; el control de la inflación; la reducción de la deuda pública y políticas compensatorias de carácter social. Todo ello amparado por una recaudación tributaria que supera el 30% del PIB desde mediados de los años noventa. Por consiguiente, el entorno de negocios en el país mejoró. El salario mínimo también desempeñó un papel relevante en la reducción de la pobreza, como ya se ha mencionado anteriormente.

Por lo que respecta a las políticas asistenciales, que siempre han estado presentes en las acciones del gobierno, a partir del gobierno de FHC con la creación de la Red de Protección Social y de programas como el Beca-Educación, que distribuía recursos para que las familias pudieran mantener a sus hijos en la escuela, Brasil empezó a experimentar una mejora en el patrón de consumo de las familias más pobres. Ya con el gobierno de FHC, se creó el programa FUNDEF¹¹ destinado a aumentar la remuneración de los profesores. Esta iniciativa fue ampliada en el gobierno de Lula y marcó las nuevas tendencias: la mejora de la renta de profesores que podían ganar en torno a 15 dólares mensuales, pasando a una cantidad, todavía lejos del ideal, más cercana a los 100 dólares mensuales, y la mejora de la enseñanza básica en Brasil. El número de analfabetos en Brasil cayó del 40%, en los años sesenta, a algo más del 10% actual. Con el gobierno de Lula y la consolidación de los programas sociales en el programa Bolsa-Familia¹², la

¹¹ El Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério (FUNDEF) se creó en 1996 y se implantó el 1 de enero de 1998, cuando pasó a reforzar la nueva sistemática de redistribución de los recursos destinados a la enseñanza básica. La mayor innovación del FUNDEF consiste en el cambio de estructura de financiación de la enseñanza básica en Brasil (series 1 a 8 del antiguo 1º grado), al vincular a este nivel de enseñanza una parte de los recursos constitucionalmente destinados a educación. La Constitución de 1988 asigna el 25% de los ingresos de los estados y municipios a la educación. Con la Enmienda Constitucional n° 14/96, el 60% de esos recursos (lo que representa el 15% de la recaudación global de estados y municipios) queda reservado para la enseñanza básica. Además, introduce nuevos criterios de distribución y utilización del 15% de los principales impuestos de estados y municipios, promoviendo el reparto de recursos entre el gobierno del estado y sus municipios, en función del número de alumnos atendidos en cada red de enseñanza.

¹² Se trata de un programa de transferencia directa de renta con algunos condicionantes y su objetivo es beneficiar a familias cuya renta mensual sea equivalente a una franja que llega hasta los 120 reales. El programa se estructura en torno a tres dimensiones fundamentales, que son: promover el alivio inmediato de la pobreza, por medio de la transferencia directa de renta a la familia; reforzar el ejercicio de derechos sociales básicos en los ámbitos de salud y educación, por medio del cumplimiento de

situación mejoró mucho, en especial en las regiones más pobres del país. La distribución de recursos hace renacer a comunidades que sobrevivían mal en el interior del país, en especial en el norte y noreste. La población por debajo del umbral de la pobreza se redujo del 28,4% en 1999 al 19,3% en 2007. Hoy en día, más de 11 millones de familias reciben recursos del orden de 10.000 millones de reales. El 25% de la población brasileña recibe atención directa de los programas asistenciales de transferencia de renta.

EN el gráfico V.3, con datos de 2005, se demuestra que los índices de escolarización son positivos en relación con el pasado. Más del 95% de la población infantil en edad escolar está escolarizada. Mientras que, en 1930, Brasil solo tenía escolarizada al 21,5% de la población infantil, en países como Estados Unidos y Argentina, en aquella época, se registraban tasas de matriculación infantil en enseñanza básica del 92,1% y del 61,3% respectivamente. El aumento de la asistencia de niños y niñas a la escuela es resultado tanto de políticas específicas aplicadas por los últimos dos gobiernos como de la mejora del entorno económico y del efecto de los programas asistenciales. Según la encuesta del IBGE a hogares brasileños publicada en 2006, la asistencia a la escuela o a la guardería crece en función del aumento de la renta mensual familiar per cápita. Por lo que respecta a la población infantil y adolescente, de 0 a 17 años, perteneciente a hogares con una renta mensual per cápita en la franja de familias sin ingresos a ingresos inferiores a una cuarta parte del salario mínimo, el índice de asistencia a la escuela o guardería era del 69,3%; para la población de hogares con rentas per cápita de dos o más salarios mínimos, el índice llega hasta el 86%. Se observó el mismo comportamiento en todas las regiones, aunque cabe destacar que en el noreste se presenta un porcentaje menor (28,8%) de niños y adolescentes que no asisten a la escuela o a la guardería en las clases con rentas más bajas. En el caso de la población de 7 a 14 años pertenecientes a hogares con una renta per cápita de dos o más salarios mínimos, la enseñanza prácticamente tiene carácter universal (99,7%). El efecto de la distribución de la renta en la educación de la población infantil y juvenil es impresionante.

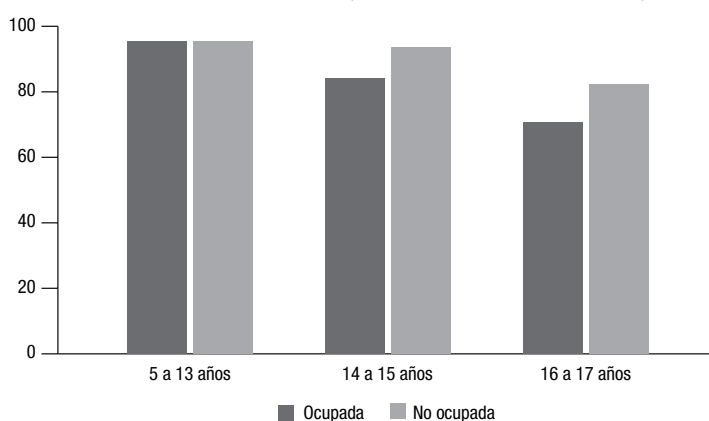
Sin embargo, deben destacarse dos aspectos negativos. Muchos niños y adolescentes trabajan cuando deberían dedicarse a estudiar. Esta situación queda ilustrada en el gráfico IV.3. A pesar de estar prohibida por

determinadas obligaciones; y coordinar programas complementarios cuyo objetivo es el desarrollo de las familias, de manera que los beneficiarios de la Bolsa-Familia consigan superar la situación de vulnerabilidad y pobreza. Algunos ejemplos de programas complementarios son: programas de creación de trabajo y renta, de alfabetización de adultos, de expedición de documentos de registro civil y otros documentos.

ley en Brasil, la incorporación de la población de 5 a 13 años a la actividad económica no se ha modificado entre 2004 y 2006: el nivel de ocupación se mantiene aproximadamente en un 4,5% en dicho período. En la franja de 5 a 9 años de edad, 237.000 niños y niñas trabajaban (un 1,4% del total), mientras que, entre los 10 y 13 años de edad, un 8,2%, es decir 1,2 millones de personas, estaban ocupadas. En la franja de edad de 14-15 años, cuando la legislación permite el trabajo en actividades relacionadas con la cualificación profesional, en condición de aprendiz, 1,3 millones de personas (el 19%) estaban ocupadas en 2006. Por último, 2,4 millones de adolescentes, de 16 o 17 años de edad (aproximadamente una tercera parte) trabajaban, lo que está permitido, siempre que no se trate de actividades nocturnas, peligrosas o insalubres. En total (de 5 a 17 años de edad), 5,1 millones de niños, niñas y adolescentes trabajaban en 2006, un nivel de ocupación del 11,5%, un poco por debajo de los datos registrados en 2004 (11,8%). En 2004, el 24,8% de los adolescentes entre 15 y 17 años no asistían a la escuela para trabajar o ayudar en las tareas domésticas.

El segundo aspecto se refiere a la calidad de la enseñanza que es muy inconsistente allí donde existen serios problemas de acceso y permanencia en la escuela, además de elevados índices de repetidores, abandono y absentismo, y altos déficits de aprendizaje. Los resultados del Índice de Desarrollo de la Educación Básica (IDEB) de 2007, publicados en junio de

Gráfico V.3
TASA DE ESCOLARIZACIÓN DE PERSONAS
DE 5 A 17 AÑOS DE EDAD (SEGÚN GRUPOS DE EDAD)



Fuente: "Aspectos Complementares de Educação, Afazeres Domésticos e Trabalho Infantil", suplemento de la PNAD 2006 (Encuesta Nacional de Domicilios por Muestreo) realizado por el IBGE, en colaboración con el Ministerio de Desarrollo Social y Lucha contra el Hambre (MDS).

2008, ponen de manifiesto que las escuelas públicas, con una nota media de 3,8 en 2005 –en una escala de 0 a 10– llegaron a más de un 4 el año pasado –los resultados parciales ya muestran que el índice debe quedar entre el 4,2 y el 4,3–. Aun así, está muy por debajo del índice 6, el mínimo aceptable en países desarrollados. En la enseñanza básica, de cada 100 alumnos que la inician, solo finalizan la 8ª serie 51 alumnos. Casi el 60% de los niños y niñas que finalizan la 4ª serie no saben leer correctamente. En la enseñanza media, los principales indicadores son negativos: índice de suspensos del 7,5% e índice de abandono del 16,7%, a lo que hay que sumar el hecho de que el 42% de los jóvenes que terminan la enseñanza media se encuentran en fases críticas de lectura. La calidad de la enseñanza en Brasil todavía se ve afectada por la falta de profesores: según datos del Ministerio de Educación, en 2006 faltaban 710.000 profesores en el país, 235.000 solo en la enseñanza media.

Del mismo modo con todas las evidencias de que las clases medias se habían consolidado estos últimos años gracias a políticas públicas que habían combinado buenos fondos económicos con el asistencialismo social, tenemos que reconocer que ha habido pérdidas importantes en los estratos más altos de las clases medias y que, aunque fueran numéricamente menos importantes, no tuvieron la debida atención del gobierno. La creación de empleo, sobre todo, tuvo importancia en los sectores con menor salario, la clase media emergente de Pochman. Faltan políticas específicas para los estratos superiores de la clase media que proveen los dirigentes para las élites brasileñas. Estos sectores, compuestos por los asalariados de los niveles superiores, pero que no son ricos, están penalizados por no poder acceder al crédito y por la alta carga tributaria, además de tener que pagar asistencia médica y educación privada, ya que la oferta del sector público para estos servicios es dudosa o inconsistente. La clase media acaba doblemente penalizada por la alta carga tributaria y por la necesidad de pagar al sector privado los servicios que tendrían que ser ofrecidos adecuadamente por el sector público. En cuanto a los ricos, no es necesario hablar. Con su dinero pueden hacer frente a cualquier situación.

La continuidad de este ciclo virtuoso que se produce en el Brasil de hoy en día depende de determinados factores, sobre todo de decisiones en el ámbito de las políticas públicas. El primer factor que mencionaré es la profundización de las bases de una política económica sólida y austera que dé prioridad a la calidad de la recaudación tributaria (un sistema tributario justo y eficiente) y a la calidad del gasto público. En estos dos requisitos, Brasil cumple razonablemente bien, pero podría hacerlo mucho mejor.

Probablemente, debatir sobre la calidad de los dos vectores mencionados será crítico para la consolidación de un ciclo virtuoso de crecimiento con calidad. De no existir esta preocupación, Brasil podrá funcionar mejor que sus vecinos, pero sin desarrollar todo su potencial. Brasil puede crecer a tasas similares a las de China, con una mejor calidad en los resultados de la distribución de la renta y de la reducción de la pobreza.

El segundo factor es el mantenimiento de los programas asistenciales que, indudablemente, están dando resultados. Como a muchos otros, me preocupa cómo se produce la salida de estos programas. No podemos esperar que la vida de millones de familias dependa de los presupuestos públicos durante el resto de sus vidas. Por tanto, cualquier programa integrado de reducción de la pobreza y de fortalecimiento de las clases medias debe tener en cuenta la mejora del entorno para la inversión privada. En Brasil, es incuestionable que la creación de empleo en el sector privado ha sido vital para una mejor distribución de la renta. Así, el tercer aspecto que menciono como esencial es la implantación de políticas conscientes y eficaces de mejora del entorno para la inversión. Esta mejora pasa por la reducción de la carga tributaria, así como por su mejor distribución, por la reducción de la burocracia y por una mayor transparencia del gasto público y una mejora considerable de la educación.

El tercer factor radica en la cuestión de la educación. Superada la etapa de integración de los niños y las niñas en la escuela, debemos conseguir una mayor eficiencia en la esfera pública para mejorar la calidad de la enseñanza en Brasil. La mala calidad de la enseñanza profundiza las desigualdades, ya que los más ricos compensan esta mala calidad buscando una enseñanza privada de calidad, donde mandan a sus hijos. Los resultados del IDEB 2007 ponían de manifiesto, como dijo el senador Cristovam Buarque, que “nosotros avanzamos en relación con nosotros mismos, pero lo hacemos a un ritmo mucho más lento que otros países”. Mucho se ha hablado ya sobre la cuestión de la importancia de la educación para el desarrollo del país, por lo cual sería redundante que hiciéramos aquí comentarios adicionales. Cabe destacar, sin embargo, que una de las enormes ventajas de Brasil en relación con otros países con el mismo nivel de desarrollo es el potencial de su mercado interno, en particular, porque cuenta con contingentes significativos de consumidores informados, gracias al flujo de información generado por uno de los mejores sistemas de televisión en abierto del mundo. A partir del gran volumen de información sobre productos diversos, los brasileños han sido educados para el consumo, lo que explica la increíble respuesta de estos cuando aumenta la renta:

el consumo estalla. Sin embargo, la educación no convierte al brasileño en un consumidor mejor ni tampoco en un elector mejor. Se trata de un ciclo incompleto, donde se educa al ciudadano para el consumo, a través de la publicidad, pero no se lo educa para votar bien y ejercer plenamente su ciudadanía. Solo una educación de calidad hará del brasileño un ciudadano mejor y un consumidor mejor, dos factores que impulsan el desarrollo económico y social.

El cuarto factor que analizo es la calidad del proceso político. Si examinamos los marcos que encuadran la acción política en Brasil, observamos la existencia de las condiciones institucionales necesarias para la mejor participación de la sociedad: tenemos elecciones razonablemente libres, la sociedad puede organizarse en grupos y defender sus intereses, existen centenares de grupos de presión que actúan en el proceso político, y la prensa funciona con un grado de libertad razonable. Por último, muchos de los aspectos que caracterizan a una sociedad democrática están presentes en el Brasil de hoy. Lamentablemente, tenemos un proceso incompleto y de baja calidad de participación de la sociedad en el proceso político, derivado de una combinación perversa de factores.

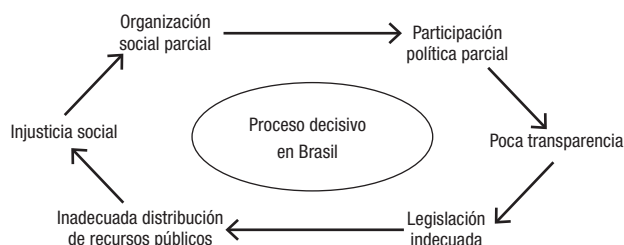
A pesar de la creciente organización de intereses específicos en entidades diversas y en ONG, la representación política de estos intereses no se realiza plenamente debido a la falta de estímulos para la participación por parte de los poderes públicos, a causa de una legislación inadecuada y de la falta de transparencia en varios puntos del proceso de decisión, según hemos mencionado. Los marcos legal y regulatorio existentes no favorecen la transparencia del proceso. Sin transparencia, no sabemos qué ocurre. Sin información no se produce una reacción de las demás partes interesadas. Se genera un círculo vicioso donde la falta de una legislación que obligue a los poderes públicos a actuar con mayor transparencia favorece las negociaciones entre bastidores, dejando al margen a partes potencialmente interesadas en las decisiones. A pesar de que no existen mecanismos claros que puedan impedir que las partes interesadas se organicen, parece no existir una auténtica preocupación por ampliar los niveles de participación política. El círculo vicioso que se crea afecta directamente a la distribución de los recursos públicos, impide el desarrollo más equilibrado y cristaliza la situación de injusticia social. Gobernanza pública y transparencia política son elementos esenciales para un desarrollo económico y social armonizados.

En cierto modo, tenemos una sociedad por lo general con escasa educación, parcialmente organizada, donde las instituciones todavía funcionan con un elevado grado de opacidad, sobre la base de un sistema electoral

estructuralmente bueno, a partir de la implantación de la urna electrónica que reduce la posibilidad de fraude, pero que padece los efectos perniciosos de un mal sistema de partidos y de la influencia del poder económico –privado y estatal– en la carrera electoral. Un mal sistema debido al exceso de partidos, a la precariedad de la fidelidad partidaria y, también, al hecho de que la agenda nacional esté controlada por el poder ejecutivo, dándose una situación de desequilibrios institucionales.

En el gráfico V.4 se ilustra el funcionamiento del proceso de toma de decisiones. Se trata de una observación que hice en mi tesis de doctorado¹³ en 2000, pero que refleja fielmente una situación que sigue existiendo aunque se hayan producido avances puntuales. Considerando el potencial económico del país y su vocación por la producción y el consumo, el futuro que se presenta a Brasil en términos de distribución de la renta y de reducción de las desigualdades es bueno. Sin embargo, sería mucho mejor si la calidad de la política acompañara la calidad del proceso económico. Así, sin una amplia reforma del sistema político brasileño, seguiremos produciendo políticas públicas de dudosa calidad, dependientes de las circunstancias y, muchas veces, fuertemente contaminadas por prácticas clientelistas. Esto se debe, principalmente, a que en Brasil la sociedad es todavía más débil que el Estado y la relación de dependencia que se establece no siempre tiene como objetivo fortalecer a la ciudadanía. Las crisis externas siempre han sido vectores de transformación en Brasil. Sin embargo, la situación el Brasil de hoy –sometida a una dura prueba a raíz de la crisis de Wall Street de 2008– pone de manifiesto que la vulnerabilidad externa se reduce significativamente. Es evidente que se trata de una situación favorable. Por otra parte, perdemos un vector que nos impulsaba a llevar a cabo mejoras de naturaleza fiscal y tributaria. Dependemos cada vez más del buen sentido de nuestros gobernantes para consolidar los logros y perfeccionarlos.

Gráfico V.4
DEMOSTRACIÓN DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES



¹³ CEPPAC-Universidad de Brasilia.

Anexo:

Encuesta sobre las clases medias en la Cámara de Diputados

Tras el receso parlamentario de julio de 2008, la empresa Arko Advice Pesquisas, respondiendo a mi solicitud, realizó una encuesta exclusiva sobre la relación de las clases medias y los políticos. El sondeo de opinión se realizó entre los días 4 y 15 de agosto de 2008. Se realizaron entrevistas presenciales a 40 diputados federales de todos los estados y partidos. La selección de los parlamentarios se hizo según un criterio aleatorio dentro del universo de los 100 congresistas que componen la lista *Élite Parlamentaria*, publicada anualmente por Arko Advice. Esta lista está compuesta por líderes con capacidad efectiva de influir en el proceso de toma de decisiones del Congreso Nacional y, en particular en el caso de este trabajo, de la Cámara de Diputados. De acuerdo con el criterio que establecimos, los líderes podían ser formales o informales. Por tanto, los criterios de selección abarcan desde la ocupación de puestos clave en la estructura organizativa de la Cámara, como el Colegio de Líderes, la Mesa de Dirección, los liderazgos de partido, y presidencias de comisiones hasta otras fuentes de distinta naturaleza: los especialistas adquieren autoridad debido a su elevado conocimiento técnico sobre determinados asuntos, convirtiéndose en referencia para sus colegas. Otros tienen poder para convertirse en interlocutores de sectores importantes de la sociedad civil, como empresarios, ecologistas, ONG, sector agropecuario, exportadores, académicos, etc. Algunos actúan como representantes de los gobernadores de Estado o son representante del gobierno, constituyéndose como “puentes” para trasladar los intereses del gobierno al Congreso y viceversa. El cuestionario constaba de 17 preguntas cerradas.

Los principales resultados son los siguientes:

- a) Como cabía esperar, el 80% de los parlamentarios cree que el voto de la clase media es importante para su elección.
- b) El 67,5% cree que el posicionamiento de la clase media es importante para la elección del presidente de la República.
- c) No hay consenso respecto a si la clase media se sitúa ideológicamente a partir de propuestas pragmáticas.
- d) No hay un consenso significativo sobre la existencia de una conciencia de clase típica de la clase media en Brasil (lo que es importante porque evita que el candidato intente segmentar el discurso).

- e) El 87,5% cree que la clase media tiene influencia en la opinión pública.
- f) La mayor preocupación de la clase media es la seguridad (27,5%), seguida de la carga tributaria y la educación (ambas con el 17,5%).
- g) A pesar de que el gobierno hace alarde de que la clase media representa el mayor segmento del país, para el 55% de los encuestados, Brasil todavía no puede considerarse un país de clase media.
- h) El 70% cree que la clase media tiene una posición ideológica de centro.
- i) El 85% cree que la clase media no tiene un partido preferido.
- j) El 77,5% cree que se posiciona a partir de intereses específicos.
- l) El programa de gobierno que más influencia ha tenido en la clase media es el Plan Real: 70%.
- m) El 57,5% de los parlamentarios cree que el programa Bolsa Família tiene poca influencia en la disposición política de la clase media.

Examinando la encuesta de Arko Advice, es evidente que la clase media tiene una gran importancia política, sobre todo por lo que respecta a la formación de la opinión pública y su influencia sobre los electores de otras clases sociales. Un breve resumen de la encuesta indicaría que, para los diputados federales, la clase media es importante desde el punto de vista electoral, es reflexiva, pragmática, centrista, no partidaria, no es la clase más numerosa de Brasil (al contrario de lo que afirma el gobierno), es intrínsecamente diversa, muestra preocupación por la seguridad pública, es dependiente, sobre todo, del Plan Real de estabilización económica y no se beneficia de los programas asistenciales del gobierno.

En cierto modo, para los políticos encuestados, la percepción de lo que sería la clase media se situaría en un segmento superior a la clase media estadísticamente central (clase C) apuntada por Marcelo Nery¹⁴. El hecho de que la clase media sea de “centro” y que las clases E y D se muestren poco preocupadas por la política ideológica revela una doble vía de acceso al electorado: la vía clientelista orientada a la distribución directa de recursos y la promoción de la estabilidad económica con desarrollo para los sectores superiores de la clase media y, como bandera electoral, la cuestión de la seguridad pública.

¹⁴ Debe hacerse una aclaración. Para Nery, la clase C sería la clase estadísticamente central, por situarse por debajo de las clases A y B y por encima de las clases D y E. En mi opinión, la clase C se sitúa en el estrato inferior de la clase media, por debajo de las clases B2, B1 y A2, que también se integran en un contexto de gran clase media o de las “clases medias” a partir del potencial de consumo. La clase A1 sería la élite económica.

Bibliografía

- Boito Junior, Armando (2004), "Vitória da Conquista", *Politéia*, vol. 4, N° 1, pp. 211-234, 2004.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2006) "A Classe Média", *Folha de São Paulo*, 13 de diciembre de 2006.
- Buonicore, Augusto Cesar (2002), "Assalariados urbanos: proletariado ou nova classe média", *Revista Princípios*, 1 de febrero de 2002, revista del PCdoB (Partido Comunista de Brasil).
- Fernandes, Florestan (2006) *A Revolução Burguesa no Brasil: ensaio de uma interpretação sociológica*, Editora Globo, 5ª Ed.
- Mendonça de Barros, José Roberto y Sérgio Vale (2006), "As perdas da classe média". *Jornal Valor Econômico*, São Paulo, 26 de noviembre de 2006.
- Meneguello, Racher (2006), *Estudo Eleitoral Brasileiro*, ESEB.
- Mills, Wright (1979), *A nova classe média*, Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- Nery, Marcelo (coord.) (2008), *A Nova Classe Média*, Fundação Getúlio Vargas.
- Pochmann, Márcio (ed.) (2006), *Atlas da nova estratificação social do Brasil*, Editora Cortez, São Paulo.
- Quadros, Waldir (2008), "A evolução recente da estrutura social brasileira", documento apresentado em Instituto de Economia/UNICAMP. Campinas, N° 148, noviembre. ISSN 0103-9466. <<http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/textosdiscussao/texto147.pdf>>

Capítulo VI

Valores e ideología: el comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina

Rolando Arellano Cueva¹

1. Introducción

Este capítulo presenta las características de una nueva clase media latinoamericana, que comienza a surgir sobre todo en algunos países como México, Brasil y Perú, como resultado del asentamiento de los migrantes de los años sesenta y setenta en las principales ciudades de la región. Hace un análisis de sus características económicas y sociales, y plantea que, a diferencia de las clases medias tradicionales, ella no tiene aspiracionalidad social hacia los grupos más altos, sino que está creando sus propios modelos sociales y económicos (basados en su historia reciente y también en su acceso a la información internacional). Por ello se propone llamar a este nuevo segmento clase media divergente, por oposición a la clase media tradicional (emergente en algunos países como Chile, y “sumergente” en otros, como Argentina y la República Bolivariana de Venezuela). Finalmente, se presentan recomendaciones comerciales y de política para su mejor inserción y crecimiento en la sociedad formal.

¹ Director de Arellano Investigación y Marketing.

2. Las clasificaciones tradicionales de nivel social en América Latina

Aunque el concepto de clase social está ampliamente difundido en América Latina, no existe una clara especificación de lo que ello significa. Por eso, es posible afirmar que el criterio de clase social o de nivel socioeconómico (NSE) es un artefacto conceptual utilizado por científicos sociales, y eventualmente actores económicos, para señalar una diferenciación de individuos que “se siente”, pero no ha podido explicarse aún de manera concreta.

Así, por ejemplo, los organismos oficiales de estadística de los países no presentan una clasificación por niveles socioeconómicos ni por clases sociales en sus documentos oficiales. De manera general, además de las clásicas segmentaciones demográficas (edad, sexo, etc.), dan indicaciones de tipo económico de manera indirecta. Por ejemplo, segmentan a los individuos según criterios, como los de urbano o rural, por tipo de ocupación (eventualmente destacando si se trata de empleo intelectual o de manufactura, por ejemplo), por zonas de residencia o por número de salarios mínimos de ingreso, unidades impositivas tributarias (o algún otro criterio económico relativamente estable).

Adicionalmente, no existe medida uniforme de los niveles o clases sociales en el interior de cada país. Como lo dicen Corrales, Barberena y Schmeichel (2006), a través de la historia se ha tratado de medir la capacidad de compra usando clasificaciones arbitrarias hechas por cada corporación, con su propia definición basada en ciertas variables demográficas. Cada proveedor de estudios tiene entonces su propia clasificación que no puede ser comparada ni interna ni externamente.

Solo muy recientemente, algunas asociaciones de investigadores de mercados en algunos países han convenido en generar sistemas de clasificación uniformes. Este sería el caso de México, Brasil, Argentina, Chile y Perú, por ejemplo, aunque debe señalarse que generalmente el uso de los algoritmos de clasificación se reserva a las empresas agremiadas (APEIM en Perú, AMAI en México, etc.)

La diversidad de clasificaciones y denominaciones de niveles socioeconómicos en los países latinoamericanos se evidencia en el cuadro VI.1.

Allí se puede observar cómo el denominado nivel alto puede representar el 29% de la población en Chile y solamente un 7,5% en Uruguay, y el nivel más bajo o marginal puede ser un 44% en la República Bolivariana de Venezuela y un 4% en Argentina o Brasil. Evidentemente, no es posible establecer comparaciones válidas entre los países a partir de estos datos.

Cuadro VI.1
LOS NSE EN AMÉRICA LATINA

Estrato	Argentina ciudades grandes	Brasil	Chile	México	Perú	Uruguay	Paraguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Ecuador
Alto (H)	ABC1 C2 ↓ 22%	AB ↓ 29%	ABC1 C2 ↓ 29%	ABC + ↓ 21,10%	AB ↓ 14,40%	HH HM ↓ 7,50%	ABC1 ↓ 75%	AB ↓ 4%	AB ↓ 12%	AB ↓ 13,70%
Medio (M)	C3 ↓ 24%	C ↓ 36%	C3 ↓ 25%	C ↓ 18,80%	C ↓ 28,70%	MH MM ML ↓ 51,90%	C2 ↓ 25%	C ↓ 16%	C ↓ 31%	C ↓ 34,60%
Bajo (L)	D ↓ 50%	D ↓ 31%	D ↓ 36%	D+ ↓ 32,60%	D ↓ 36,20%	LM ↓ 28,30%	C3D ↓ 68%	D ↓ 36%	D ↓ 42%	D ↓ 33,50%
Marginal	E ↓ 4%	E ↓ 4%	E ↓ 10%	D/E ↓ 27,60%	E ↓ 20,70%	LL ↓ 12,30%	— ↓ —	E ↓ 44%	E ↓ 15%	E ↓ 18,10%

Fuente: "Latin American profile, demographics and socio economic strata – An update", Barbara Corrales, Manuel Barberena, Norah Schmeichel. Congreso ESOMAR América latina, Río de Janeiro, 2006.

Por otro lado, es común encontrar que los científicos sociales y los analistas políticos usen esquemas de clasificación socioeconómica basada en criterios bastante disímiles. Se utilizan todavía, entre otros, criterios de separación entre clases altas, medias y bajas, basados en el tipo de trabajo efectuado (obreros o empleados), en el origen (rural o urbano), en el nivel educativo (profesionales, técnicos o manuales) y, por supuesto, el clásico marxista de la propiedad de los medios de producción (propietarios y proletarios o asalariados). Lo interesante es que cada autor o analista utiliza sus términos como si fueran compartidos por todos y evaluados exactamente de la misma manera que ellos los consideran, lo que resulta muy poco probable.

Debe remarcarse, sin embargo, que, hace dos años, las empresas de investigación agrupadas en ESOMAR (Asociación Mundial de Investigadores de Mercados) han iniciado un proceso tendiente a la realización de una clasificación social uniforme para América Latina. Los problemas metodológicos son grandes y el trabajo se anuncia lento, lo que resulta bastante riesgoso sobre todo cuando en el mundo desarrollado se utilizan cada vez menos los criterios de clasificación socioeconómica y se consideran con mayor detenimiento criterios de mayor contenido cultural o comportamental. Este sería el caso, por ejemplo, de Estados Unidos, donde resulta más relevante la diferenciación de origen cultural o étnico: WASP (blanco, anglosajón, protestante),

afroamericano o latino, que la del ingreso o nivel económico (clasificación que, como en América Latina, no existe formalmente).

Todo esto nos lleva entonces a reafirmar que la diferenciación por clases sociales –al menos en América Latina– no tiene fundamentación científica y probablemente esconde muchos estereotipos (económicos, raciales, educativos, etc.) que convendría analizar más profundamente. Ello nos lleva a afirmar entonces que pueden existir categorías de “clase social” que no corresponden a las características tradicionales de las clases altas, medias o bajas, sino que pueden ser clases “divergentes” a las actualmente conocidas.

3. Los problemas del uso de la clasificación por NSE

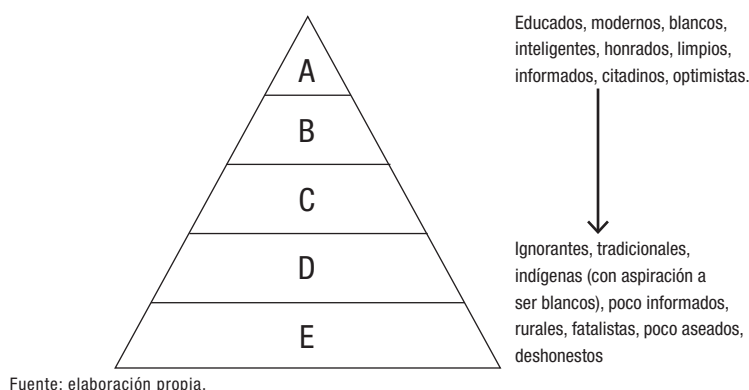
Un problema fundamental para el uso de las clasificaciones socioeconómicas en la región es que si bien responde conceptualmente a un criterio social y económico (como lo plantearon inicialmente sus principales gestores), lo común es que en el uso diario solamente se considere el tema económico. Así, en el imaginario de la gente, un nivel alto implica mucho dinero y un nivel bajo muy poco. Más aún, los criterios de educación, ocupación o tipo de vivienda, muchas veces se usan solo para inferir el nivel económico (y no tanto el social) en la medida en que conocer directamente el ingreso resulta muy difícil y poco confiable. Así, podríamos decir, que bajo el disfraz de nivel social se encuentra casi de manera exclusiva una segmentación que todos entienden como de capacidad económica.

Adicionalmente a este y otros problemas que surgen en el análisis de la clasificación socioeconómica en América Latina, para efectos de este trabajo es necesario remarcar uno que influye notablemente en la aceptación de nuevas realidades sociales. Se trata de los estereotipos que se esconden detrás de la supuesta clasificación científica de los niveles socioeconómicos que todos aceptan.

Así, en el imaginario popular, y suponemos también que en el de científicos y empresarios, las clases altas corresponden a personas de muy alto ingreso (generalmente sobreestimado), de alto nivel educativo, citadinos, modernos, tecnológicos, bien educados (léase corteses y amables), limpios, honestos y con atributos raciales específicos (blancos caucásicos). Esto no sería un problema si la descripción fuera acertada, pero resulta que más allá de ese primer error, su principal fallo es que paralelamente implica

una definición de las clases bajas por contraposición a ella. Las clases bajas tendrían entonces muy bajos ingresos (generalmente subestimados), poca educación, rurales, tradicionales, poco tecnológicos, de comportamiento burdo y, generalmente expresado de manera abierta, poco aseados, deshonestos y de raza indígena pero con aspiraciones raciales caucásicas (véase el gráfico VI.1).

Gráfico VI.1
ESTEREOTIPOS DE LOS NIVELES SOCIALES EN AMÉRICA LATINA



No podemos afirmar que esos estereotipos no hayan correspondido alguna vez a la realidad de la sociedad latinoamericana, pero es obvio que no responden a los inmensos cambios sociales que se han dado en los últimos 30 años. Una prueba son los resultados de un estudio profundo de las características de sociedades latinoamericanas típicas como Perú y México, que muestra que las mezclas sociales, económicas y culturales son mucho mayores que lo que se acostumbra pensar.

3.1. Los estilos de vida latinoamericanos

En 1996 Arellano Marketing realizó el primer estudio de estilos de vida con validez estadística en un país latinoamericano (la capital más 15 ciudades). Este trabajo en Perú se repitió durante los años siguientes y en 2004 y luego 2005 se realizó el mismo estudio en México (capital más 14 ciudades). El objetivo de este trabajo fue conocer el comportamiento de los individuos como resultado de la interacción de muchas variables que

—observadas desde la perspectiva funcional y sistémica de una sociedad de consumo— crean una suerte de “personalidad grupal” que caracteriza a los individuos que la conforman. Esta “personalidad grupal” puede denominarse estilo de vida (EV) y se explica como

una manera de ser y de comportarse, compartida por un grupo significativo de personas de una sociedad. Estos individuos se parecen entre ellos por sus características sociodemográficas (edad, sexo, clase social), psicológicas (actitudes, motivaciones, intereses, valores), de comportamiento (qué compra, qué come, qué actividades realiza), de equipamiento (qué posee y cómo lo utiliza), de infraestructura (dónde y cómo vive, cercanía a mercados, a vías de comunicación), entre otras (Arellano, 2000).

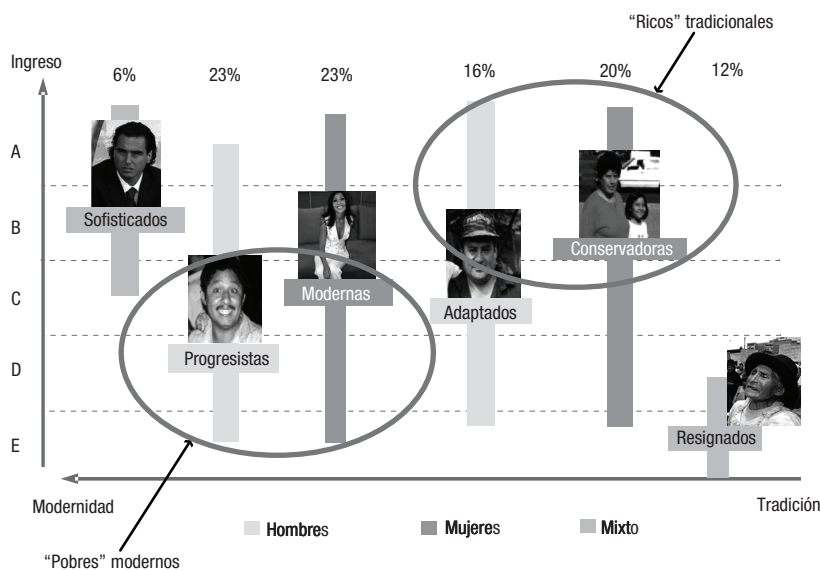
Los resultados de ambos estudios mostraron la existencia de seis estilos de vida muy similares en México y Perú (estudios previos encontraron grandes similitudes entre mexicanos y peruanos derivados de herencias comunes, mestizajes parecidos y desarrollo histórico similar, a lo que habría que aplicar una corrección solamente por el nivel de ingreso absoluto más alto de los mexicanos). Estos estilos de vida se podían situar en dos grandes ejes: por un lado, el eje de niveles de ingreso, que demostró su importancia en la región; y, por otro, un eje de modernidad-tradición, altamente correlacionado con una variable de tendencia al cambio y resistencia al cambio. Paralelamente se encontró que la variable sexo también era importante para la clasificación de algunos grupos. Los resultados se encuentran en el gráfico VI.2.

Como se puede ver en el gráfico VI.2, los seis estilos de vida son los Sofisticados, Progresistas, Modernas, Adaptados, Conservadoras y Resignados. Sus características principales son las siguientes:

Los Sofisticados: segmento mixto, con más ingresos que el promedio. Son muy modernos, educados, liberales, cosmopolitas, y valoran mucho la imagen personal. Son innovadores en el consumo y cazadores de tendencias. Les importa mucho su estatus, siguen la moda y son asiduos consumidores de productos *light*. La mayoría son más jóvenes que el promedio de la población.

Los Progresistas: hombres que buscan permanentemente el progreso personal o familiar. Aunque están en todos los NSE, en su mayoría son obreros y empresarios (formales e informales). Los mueve el deseo de revertir su situación y avanzar, y están siempre detrás de las oportunidades. Son extremadamente prácticos y modernos, tienden a estudiar carreras cortas para salir a producir lo antes posible.

Gráfico VI.2
ESTILOS DE VIDA EN PERÚ Y MÉXICO



Fuente: Rolando Arellano, *Al medio hay sitio. El cambio social según los Estilos de Vida*, Lima, Edit. Planeta, 2010.

Las Modernas: mujeres que trabajan o estudian y que buscan su realización personal como mujer y como madre. Se maquillan, se mantienen siempre arregladas y buscan reconocimiento de la sociedad. Son modernas, reniegan del machismo y les encanta salir de compras, donde gustan de comprar productos de marca y productos que les faciliten las tareas del hogar. Están en todos los NSE.

Los Adaptados: hombres trabajadores y orientados a la familia, que valoran mucho su estatus social. Admiran a los Sofisticados, que de alguna manera añoran, aunque son mucho más tradicionales que estos. Llegan siempre un "poco tarde" en la adopción de las modas. Trabajan usualmente como oficinistas, empleados medios, profesores, obreros o actividades independientes de mediano nivel.

Las Conservadoras: conformado íntegramente por mujeres, de tendencia bastante religiosa y tradicional. Típicas "mamá gallina", siempre persiguen el bienestar de los hijos y la familia y son responsables de casi todos los gastos relacionados con el hogar. Se visten con prendas para "cubrirse" y solo utilizan maquillaje ocasionalmente. Gustan de las telenovelas y su pasatiempo preferido es jugar con sus hijos. Están en todos los NSE.

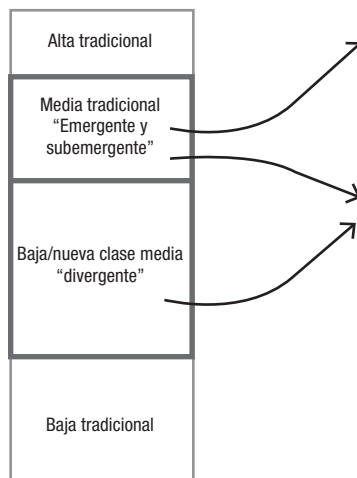
Los Resignados: segmento mixto con bajos recursos económicos y resignados a su suerte. Hay muchas personas mayores que prefieren la vida simple, sin complicaciones y, si fuese posible, vivirían en el campo. Son reacias a los cambios, no les gusta tomar riesgos, y no les agrada probar nuevas cosas. Muchos son inmigrantes y tienen el porcentaje más alto de personas de origen indígena.

Lo más importante de estos resultados, para efectos de este capítulo, es la evidencia de que no existe una relación directa entre modernidad e ingreso, ni tampoco entre orientación al logro y recursos económicos. Si bien los Sofisticados son los más modernos y más ricos, y los Resignados, los más tradicionales y más pobres, también se observa que hay pobres modernos, como algunos Progresistas y Modernas, y ricos tradicionales, como algunos Adaptados y Conservadoras. Más aún, se observa que existen muchos ricos que no obedecen al estereotipo “occidentalizado-yuppie” propio de los Sofisticados, sino que la mayor cantidad de ricos en América Latina se encontraría justamente en grupos que no tendrían esas características tradicionalmente aceptadas de las clases acomodadas. “El rey del mercado de la papa” o el empresario semiformal dueño de una inmensa flota de camiones pueden tener niveles de riqueza bastante mayor a la de muchos de la clase alta clásica, sin compartir con ellos sus costumbres, valores o comportamientos.

4. Los tipos de clase media en América Latina

Con todas las evidencias anteriores creemos que es adecuado sugerir la existencia de diversos tipos de “clases medias” en América Latina, que no corresponden necesariamente a los estereotipos tradicionales de la clasificación. Proponemos así la existencia de por lo menos tres “clases medias” latinoamericanas, que llamaremos clase media tradicional emergente, clase media tradicional sumergente y nueva clase media divergente. Las dos primeras, como su nombre indica, corresponden de manera general a la percepción tradicional de las clases medias según los analistas sociales (clase bisagra entre la alta y la baja), solamente que una en proceso de ascenso y la otra en descenso. La nueva clase media sería la que surge de un proceso nuevo y diferente de desarrollo social en algunos países, como se observa en el gráfico VI.3.

Gráfico VI.3
ORIENTACIONES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE
LAS CLASES MEDIAS LATINOAMERICANAS



Fuente: elaboración propia.

4.1. La clase media tradicional emergente

Esta es la clase media que sigue los patrones clásicos de crecimiento económico y social reconocida por los diversos estudiosos del tema. Es un grupo social que se desarrolla con el crecimiento económico y social de sus países y, si bien está presente de una u otra manera en la mayoría de los países, se presenta de manera más significativa en países como Chile y Costa Rica.

Se trata de un grupo que crece más en países en los cuales ha habido un desarrollo sostenible en los últimos años, siguiendo los patrones tradicionales del desarrollo moderno (mayor industrialización, apertura a la globalización, respeto a la propiedad, etc.). Sin embargo, también existen en países con desarrollo marcado aunque menos homogéneo, como el caso de México o Brasil.

Esta es la clase media que comenzó a crecer en los años sesenta o setenta y que supo luego adaptarse a las nuevas condiciones internacionales del intercambio económico (tratados de libre comercio, exportaciones, llegada de multinacionales) y logró conservar su rol en esta nueva situación. Son, por tanto, clases medias ciudadinas, occidentalizadas, que viven en los barrios tradicionales y guardianes fervientes del statu quo. Son por tanto partidarios del derecho a la propiedad y tienen muchas veces ideas políticas conservadoras, aunque pueden haber algunos grupos con orienta-

ciones socialistas, pero modernas y no atentatorias contra los principios de la propiedad (por ejemplo, los socialdemócratas en Chile o Brasil).

Siempre fueron y continúan siendo en su mayoría asalariados o dependientes indirectos de las clases altas, por lo cual, su sentido de aspiracionalidad va hacia ellos. Sueñan con integrarse mediante su esfuerzo a esta clase tradicional. Sin embargo, sienten que su poder y su estatus social se ven amenazados por la nueva clase migrante que llega a las ciudades, que puede tener un desarrollo económico eventualmente mayor que el suyo y a la que no logran entender plenamente.

Como dirían Banerjee y Duflo (2007), no se trata de grandes emprendedores, pues generalmente sus negocios no son los más rentables, sino de trabajadores muy esforzados en mantener su trabajo asalariado y criar una familia de pocos y bien educados hijos.

4.2. La clase media tradicional sumergente

Esta es la clase media sobre la que más se han producido estudios en América Latina en los últimos años, y corresponde a esa clase media que se formó en algunos países sobre todo alrededor de los años cincuenta y que hoy pierde fuerza. Casos emblemáticos son las clases medias, mayoritarias en la sociedad, de países como Argentina y Uruguay, y también la República Bolivariana de Venezuela, que en los últimos 20 años han venido perdiendo poder económico y no han podido superar la famosa “década perdida” latinoamericana (entre 1990 y 2000).

Es una clase media que cumplió adecuadamente su rol de bisagra entre los grandes propietarios industriales y la clase obrera y que resulta, por tanto, compuesta mayoritariamente por empleados, ciudadanos, occidentalizados, que viven en los barrios tradicionales cercanos a las clases altas, a las que quisieran pertenecer (aunque hoy se sientan traicionados por ellas).

De manera general, observan que están perdiendo capacidad económica y poder, y sienten que se van acercando a las clases bajas, con las que nunca se identificaron. Por ello, a diferencia de sus primos “emergentes”, empiezan a recibir con mayor apertura ideas políticas populistas o de izquierda tradicional (sobre todo en Argentina, y menos en la República Bolivariana de Venezuela, donde son de orientación opuesta). Muchos de ellos se han visto obligados a migrar de las pequeñas a las grandes ciudades, o de su país al exterior, donde sienten que pierden un estatus que mantuvieron durante largo tiempo. Ello “marca claramente la profundidad de la desesperanza” ya que son “casi extranjeros en su propia tierra”,

dice Kandel (2006), pues “al caer el paradigma de la movilidad social, caía gran parte de la identidad de nuestra sociedad”. Se sienten entonces tremendamente frustrados por su nueva y decadente situación pues “en la Argentina, dejar de ser de clase media, implica prácticamente dejar de ser” y “esto explica el carácter de ruptura que tuvo la crisis de 2001”. Clase media, el imán para los argentinos.

4.3. La nueva clase media divergente

El nuevo tipo de clase media (CMD) que queremos presentar es el resultado de la gran corriente migratoria del campo a las ciudades que se presentó en casi todos los países latinoamericanos a partir de los años sesenta y que continuó ininterrumpidamente hasta fines del siglo XX. Con esta inmensa migración crecieron las principales capitales de la región hasta tener tamaños inimaginables pocos años antes. En poco tiempo Ciudad de México y Sao Paulo pasaron de ser ciudades de unos pocos millones de habitantes a situarse entre las urbes más pobladas del mundo, con más de 20 millones de personas. Y en la misma proporción se situó el crecimiento de Lima, Bogotá o Río de Janeiro. La prueba mayor de esta migración se encuentra así en la conversión de los países de América Latina en naciones con un grado de urbanización semejante al de los países desarrollados, rompiendo la, hasta ese momento usual, asociación de “país desarrollado igual a país urbano”, y “país pobre igual a país rural”. Los datos se observan en el cuadro VI.2.

Cuadro VI.2
PORCENTAJE DE POBLACIÓN URBANA EN AMÉRICA LATINA

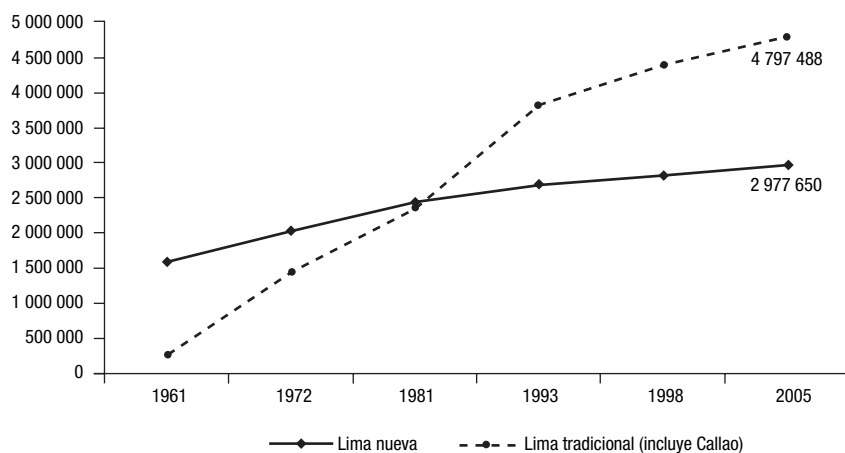
80% a 100%	70% a 79%	46% a 69%
Argentina	Colombia	Bolivia (Estado Plurinacional de)
Brasil	México	Costa Rica
Chile	Perú	Ecuador
Puerto Rico		El Salvador
Uruguay		Guatemala
Venezuela (República Bolivariana de)		Honduras
		Nicaragua
		Panamá
		Paraguay

Fuente: basado en datos de ONU. División de Población. 2009.

Se trata en su mayoría de ciudadanos que dejaron sus casas en zonas rurales o pequeños poblados para “invadir” las ciudades capitales u otras ciudades importantes de su país y que con mucho esfuerzo lograron insertarse y luego crecer en la economía moderna. Este tipo de migración se dio principalmente en países como México y Perú, pero también se encuentra fuertemente en Brasil, Colombia y algunos países centroamericanos. Podrían también encontrarse situaciones similares a las que hace unos años sucedió en los países del sureste asiático, como Corea o Singapur, y actualmente se da con fuerza en China.

Debe señalarse que se trata de fenómenos migratorios de gran magnitud no solamente absoluta sino también relativa. Como se observa en el gráfico VI.4, en el caso de la ciudad de Lima, empezaron a llegar a la ciudad en los años sesenta, y en el año 2005 ya representaban casi dos tercios de la población total de la ciudad. En estos grupos se ubican la mayoría de la clase media divergente que señalamos aquí.

Gráfico VI.4
CRECIMIENTO DE LOS MIGRANTES (NUEVA LIMA)
EN LA CIUDAD DE LIMA



Fuente: Rolando Arellano, *Ciudad de los reyes, de los Chávez, los Quispe...*, 2ª ed., Lima, Edit. Planeta, 2010.

Una característica fundamental de este grupo de personas es que a partir de su llegada a las ciudades fueron rechazadas por los gobiernos y las clases alta y media tradicionales. Por ello invadieron los terrenos más yermos o indeseados alrededor de las ciudades (los desiertos de Lima, los cerros de Río o

de Ciudad de México) y se replegaron en la informalidad (para la construcción de sus viviendas, para la generación de sus empresas y negocios, e incluso para sus operaciones económicas o financieras). A partir de allí logran, poco a poco, integrar una economía que tiene su propia dinámica.

Si bien no todos los integrantes de esta corriente migratoria son parte de la nueva clase media de los países concernidos, se puede hablar de una “sociedad paralela” que está actualmente mostrando un crecimiento económico y social insospechado hace algunos años. ¿Su manera de actuar? Dedicarse a proveer de productos y servicios a ese 80% de la población que la empresa y el Estado habían descuidado por centrarse únicamente en servir al 20% perteneciente a las clases alta y media tradicionales.

Desde el punto de vista político debe señalarse que estos migrantes y su trabajo informal constituyeron un elemento de gran importancia para paliar los problemas sociales de las décadas de 1960 a 1980 en América Latina. Según diversos analistas, de no haber sido por esta “válvula de escape” a la pobreza, probablemente los movimientos subversivos que se originaron en esas épocas en la región (como el de Sendero Luminoso en Perú) hubieran sido mucho más graves de lo que fueron. Debe señalarse, por ejemplo, que los principales elementos de Sendero Luminoso no fueron estos migrantes, sino, por el contrario, maestros y profesionales de las clases medias “sumergentes” de ciudades del interior del país; de ahí proviene el título de *El otro sendero* que da Hernando de Soto (1983) a su libro sobre la economía informal que surge en las grandes ciudades.

Lo más importante, sin embargo, es señalar que estos migrantes, que inicialmente tuvieron condiciones de extrema pobreza, hoy están logrando un nivel de desarrollo importante. Así, entre 2002 y finales de 2008, tres millones de brasileños que habitaban media docena de grandes áreas metropolitanas pasaron a integrar el grupo de los que el titular del Instituto de Políticas Económicas Aplicadas llama “clase media emergente”. Según ese organismo, que depende del gobierno federal pero tiene autonomía, por primera vez en la historia la clase media supera la mitad de la población económicamente activa: un 51,84%. En consecuencia, disminuyó dramáticamente la pobreza. Cayó desde 2002 de un 34,93% a un 25,16% (Duffy, 2007)

Más aún, ellos son cada vez más importantes no solamente por su gran número y la consciencia creciente de sus derechos, sino también porque un análisis detallado muestra que su capacidad económica es bastante mayor de la que suponen los integrantes de la economía tradicional.

5. Las características específicas de la nueva clase media divergente

Probablemente la dificultad más importante para percibir la verdadera realidad de esta nueva CMD es que su rápido desarrollo no ha permitido a los analistas adaptarse a su realidad cambiante. Así, generalmente se le han asignado características económicas y sociales que en un momento pudieron ser reales, pero que hoy han evolucionado de manera marcada. Analizaremos estos aspectos.

5.1. Los cambios generacionales

La idea estereotipada de estos grupos sociales es la del campesino migrante que llegó a la ciudad expulsado por el campo y que vive en niveles cercanos a la extrema pobreza. Este es en efecto el caso de los migrantes de primera generación, pero no el de sus descendientes actuales. Podemos identificar así al menos tres generaciones: el migrante rechazado, el mestizo citadino y el nuevo citadino.

a) El migrante rechazado (abuelo). Las personas que llegaron a las grandes ciudades cerca de la década de 1960, impulsados por la necesidad, aunque se diferenciaron de sus coetáneos en que tuvieron el coraje de dejar su lugar de origen. Llegaron así a la gran ciudad con pocas pertenencias y con un manejo bastante pobre del castellano (hablaban mejor el nahuatl o el quechua). Trajeron consigo sus costumbres campesinas, su música, sus comidas y su manera de actuar relativamente colectivista.

Al llegar a la ciudad fueron rechazados físicamente por el gobierno y las clases establecidas, y después de luchas contra la policía y la ley, lograron conquistar un pequeño trozo de terreno para montar sus casas precarias. Se instalaron en la periferia de la ciudad, básicamente en lugares que nadie había valorado antes.

De manera permanente sufrieron el desprecio y la segregación de los citadinos, que vieron en ellos una amenaza para su estabilidad social y cultural. Por ello, además de trabajar muy duramente, sobre todo en actividades informales, se refugiaron en clubes y asociaciones formados por sus paisanos migrantes de los mismos lugares.

b) El mestizo citadino (padre). Son los hijos de los primeros migrantes, que vinieron con sus padres desde muy pequeños o que nacieron en la gran ciudad. Esta segunda generación creció entre dos influencias, la cultura tradicional de sus padres y la influencia moderna de la gran ciudad.

Esta generación comenzó a educarse en la ciudad y, aunque seguía siendo rechazada por la sociedad tradicional, comenzó a crear sus propios códigos culturales y sociales. Esta generación por ejemplo, mezcló la música moderna occidental con las músicas tradicionales de sus padres y creó nuevos ritmos que lo distinguieron de sus padres. La música “chicha” en Perú, variaciones de “música gruperá” en México, la renovación del vallenato y la cumbia en Colombia y otros nuevos ritmos en Brasil son el resultado de esa mixtura. Continuando con el esfuerzo de sus padres, logró construir una casa de cemento y ladrillos, y se dedicó a su taller o a alguna actividad informal como comerciante o chófer de taxi o autobús (generalmente sin una licencia formal).

c) *El nuevo ciudadano* (nieto). Hoy la tercera generación de migrantes tiene alrededor de 20 años y apenas ha sentido el rechazo que la ciudad tuvo a sus antecesores. Ya vive en una casa terminada y estudia –mientras trabaja– en algún instituto técnico (o en una universidad) para tener un oficio más rentable o ser ingeniero de sistemas. No se siente migrante; por el contrario, es casi dueño de la ciudad, sobre todo porque tiene capacidad de encontrar todo lo que necesita en los barrios donde vive, a los cuales la sociedad tradicional casi no acude.

Tiene gustos muy occidentalizados, que matiza con su toque cultural especial. Escucha reggaeton, baila “perreo”, utiliza intensivamente internet y los mensajes de texto por teléfono móvil, y es cada vez más moderno y tecnológico en su consumo. Esta tercera generación es hoy mayoría en muchas ciudades latinoamericanas, y constituirá a corto plazo el centro de la vida social, política, económica y cultural de sus países.

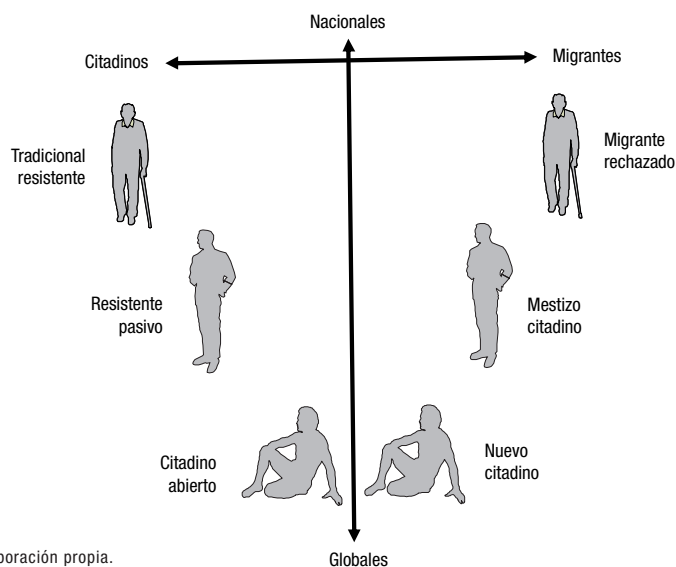
5.2. Las generaciones de la clase media tradicional

Paralelamente, podemos nombrar a tres generaciones de ciudadanos tradicionales, que corresponden a las tres generaciones de migrantes señalados. Por un lado estaría el *tradicional resistente* (abuelo), que son aquellos que se opusieron abiertamente a la llegada de los migrantes. Ellos se quejan hoy de esa “hordas” que invadieron su ciudad y se refugian en algunos clubes y en sus recuerdos del mundo criollo y tradicional. Vendrían después sus hijos, los *resistentes pasivos* (padres), que observaron cómo crecía la fuerza de los migrantes y, si bien no se identificaban con ellos, no tenían más remedio que aceptarlos. Más aún, en muchos casos las empresas de dichos migrantes eran clientes de sus negocios o incluso llegaban a trabajar

en ellas. En tercer lugar aparece el nieto, al que llamaremos el *ciudadino abierto* (hijo), que creció en un ambiente donde los migrantes eran ya mayoría y que se encuentra con ellos en todas partes, en su trabajo, en la universidad o en la discoteca. Los conoce bien y, aunque su familia se resista un poco, tiene gran parte de sus amistades entre los nuevos ciudadanos.

Se debe aclarar que, evidentemente, siguen existiendo tanto migrantes pobres y tradicionales –que no llegan a adaptarse a las exigencias de la ciudad– como personas tradicionales (mayores o jóvenes) que siguen rechazando a los migrantes. Sin embargo, son minoritarios y con tendencia a disminuir cada vez más. Lo más interesante es, como se ve en el gráfico VI.5, que después de tres generaciones los extremos comienzan a juntarse.

Gráfico VI.5
CONFLUENCIA DE LAS CLASES TRADICIONALES
Y LAS NUEVAS CLASES MEDIAS



Fuente: elaboración propia.

Así, mientras las familias burguesas latinoamericanas, de Lima, Caracas, Guayaquil o Ciudad de México, veían disminuir poco a poco su importancia social y sus ingresos y, se quejaban de la “desaparición de la clase acomodada”, en los alrededores de su ciudad surgía una sociedad distinta, que crecía y se desarrollaba sin pausa. Los habitantes de esos nuevos barrios, contrariamente a sus vecinos del centro, durante los últimos 40 años vieron crecimiento y progreso en sus familias y sus vidas. El abuelo,

campesino rechazado por el campo, conquistó un pedazo de cerro o arenal y comenzó con una casita de pajas y cartones. El padre creció ya en el primer piso de una casa de ladrillos y fue chófer de taxi. Finalmente, el nieto vio ya la casa con tres pisos y estudia para ser especialista en computación. [...] Dicen que en todos los fenómenos naturales, los extremos tienden a juntarse. En este caso, parece que esa conjunción se da en el encuentro de los burgueses en su bajada al llano, con los migrantes en su subida económica y social” (Arellano y Burgos, 2006).

5.3. Las orientaciones aspiracionales

Un elemento importante para el análisis de la CMD es que no sigue los mismos criterios aspiracionales que tienen las clase medias tradicionales (emergentes o sumergentes). Así, mientras que las clase medias tradicionales admiran a las clase altas de sus países, las CMD no sienten ningún atractivo por estas.

En efecto, las clases medias tradicionales vivieron y crecieron siempre bajo la protección y el empleo de las clases altas de sus países. Por ello, como ya se dijo, su mayor aspiración estaba en integrarse a esta. Construyó, por tanto, casas similares a las de ellos (aunque más modestas), en zonas cercanas a las de ellos, instruyó a sus hijos en las mismas universidades y buscó vestirse y seguir todas sus modas.

Las CMD, por otro lado, crecieron sin tener ninguna relación con las clases altas de sus países. Por el contrario, fueron rechazadas por estas y se refugiaron en sus zonas de invasión. Como correlato de esa situación construyeron sus propios códigos de moda y de cultura. La primera generación trajo su música provinciana, la segunda creó su propia música mestiza y la tercera, además de guardar sus conceptos mestizos, accedió también directamente a las modas de las clases medias-bajas internacionales. Así, ayudados por la tecnología y la internacionalización, además de los contactos con sus primos y hermanos que emigraron a Japón, Estados Unidos o España, aspiran a seguir las modas y patrones de consumo de la aldea global y no esperan que las legitimen las clases altas tradicionales de sus países.

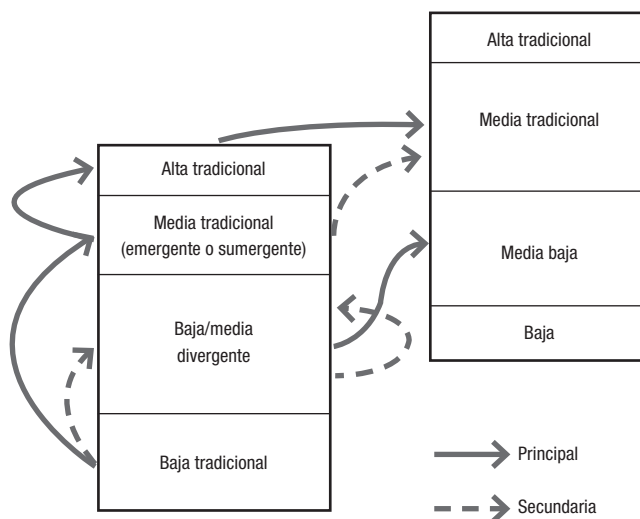
Como se observa en el gráfico VI.6, mientras que las clase medias tradicionales admiraban a las clase altas de sus países, y estas a las clase medias altas de los países desarrollados (a las que eventualmente también admiraba la clase media tradicional), la nueva clase media divergía y se orientaba hacia la búsqueda de modelos sociales entre las clases medias

típicas de los países ricos. Por su parte la clase baja tradicional, aún poco tecnológica y globalizada, seguiría aspirando a alcanzar los niveles de vida y cultura de las clases medias tradicionales de sus países, aunque eventualmente eso podría cambiar y tomar como icono de desarrollo a sus primos migrantes de la CMD.

Como se señaló en la parte referida a las generaciones de migrantes, este “nuevo ciudadano” está altamente tecnificado (más del 70% de ellos accede a internet, tiene telefonía celular y una gran mayoría tiene acceso a la televisión por cable internacional), lo que le permite seguir patrones de moda y comportamiento internacionales. Como muestra se observa que muchos de ellos, los más jóvenes, se visten con la moda hip-hop de Estados Unidos (gorras de beisbolista, pantalones y camisas anchas), admiran a cantantes como Puff Daddy (Rap) o Daddy Yankee (reggaeton) y se peinan con diseños extravagantes propios de los grupos medios de algunos países desarrollados. Todo ello con un toque nacional, como un aporte de expresión propia mestiza.

Se puede ver, pues, que no se trata únicamente de una nueva clase económica emergente, sino de una clase media que tiene patrones culturales y de consumo diferentes a los tradicionales. Más aún, tiene ingresos económicos mucho mayores de los que generalmente se les atribuye.

Gráfico VI.6
LÍNEAS DE “ASPIRACIONALIDAD”



Fuente: elaboración propia.

5.4. Los recursos económicos

Se acepta –y lo corroboran las estadísticas oficiales– que la CMD tiene ingresos inferiores a las clases medias tradicionales. Sin embargo esta aseveración se hace a partir de un análisis “formal” del ingreso de las familias y no toma en cuenta los diversos componentes de esta ni su verdadero aporte al bienestar final de los individuos. Algunos factores que explican esta miopía son los datos referentes a los bienes patrimoniales, la propiedad informal, la producción para autoconsumo y el coste de vida.

Los bienes patrimoniales

Si se analiza el porcentaje de familias que viven en casas propias en las grandes ciudades latinoamericanas, vemos que en las zonas marginales llega hasta el 95%. Comparativamente, este mismo porcentaje fluctúa entre el 60% y el 70% en las zonas tradicionales (medias y altas) de las mismas ciudades. Ello se debe, como ya se ha visto, a que la mayor parte de las propiedades fueron adquiridas por invasión, a diferencia de las clases medias tradicionales que debieron ahorrar y pagar por ellas. No se debe, sin embargo, dejar de señalar que, posteriormente a la invasión, los nuevos propietarios incrementaron inmensamente el valor de esos terrenos, al invertir para construir sobre ellos casas de material noble y barrios habitables. (Arellano Marketing. Estudio Nueva Lima 2007)

Es cierto que un gran porcentaje de esta propiedad no está debidamente registrado o legalizado –por lo que Hernando de Soto (2000) señala que no se puede hacer efectivo su valor–. Sin embargo, ello no quita que esta propiedad tenga un valor de usufructo, que permita a su propietario derivar el dinero que pagaría en alquileres hacia otros tipos de consumo. Así, una familia tradicional que gana 500 euros al mes y paga 130 de alquiler de su vivienda tendrá la misma capacidad de gasto que una familia de la CMD que solo recibe 400 euros pero que es dueña de su vivienda.

La informalidad

Lo dicho anteriormente tiene un correlato con la poca información que existe sobre los verdaderos ingresos de las CMD, puesto que un porcentaje importante de ellos no se registra. Es sabido que en los países latinoamericanos como México, Colombia, Brasil o Perú un altísimo porcentaje de la economía (al menos el 30%) está sustentado por actividades informales, y que esta informalidad se presenta sobre todo en las anteriormente llamadas clases marginales, se supone que el mayor ocultamiento de

información se da en las CMD. Así, si se asignara a las CMD solamente el 50% de los ingresos supuestos de la economía informal, ello incrementaría por lo menos en un 10% su ingreso estimado. Todo esto sin considerar la disponibilidad que otorga el no pago de tributos, cuya mayor tasa de evasión se encontraría todavía en estos sectores.

El coste de vida

Pero mucho más relevante incluso que los dos aspectos anteriores, es el referido a los menores costes de vida asumidos por las CMD con relación a las clases tradicionales. Así, dado que los nuevos migrantes han crecido separados de la ciudad formal, han podido crear sus propios círculos económicos en donde la mayoría de los productos y servicios tienen costes sustancialmente menores a los tradicionales.

Así, mientras que una comida básica de trabajador en un restaurante de las zonas de la CMD cuesta entre 0,8 y 1 euro, el mismo menú cuesta entre 2 y 3 euros en las zonas tradicionales. Y no solamente se da eso en aquellos productos diferenciados, sino que incluso las empresas formales que han comenzado a acercarse a ellos tienen precios diferenciales importantes. Así, mientras que la entrada a una función de cine en la Lima tradicional cuesta entre 5 y 6 euros, en una zona de migrantes (con las mismas comodidades de sala y la misma película) cuesta la mitad.

Por lo demás, al no seguir las modas de la clase alta, tienen sus propios códigos y fuentes de abastecimiento de ropa a precios mucho más económicos que los otros. Y está de más señalar que lo mismo pasa con los precios de la vivienda, la diversión y el estudio.

Se observa entonces que se han creado “círculos económicos diferenciados” en donde los menores ingresos alcanzan para dar un bienestar superior al que pudieran dar en zonas más tradicionales. El no hacer este tipo de análisis equivale a considerar que da lo mismo ganar tres mil euros y vivir en Barcelona, que ganarlos y vivir en Lima o Santiago de Chile.

La producción para autoconsumo

No menos importante para medir el bienestar de estas CMD es el gran aporte de la producción para autoconsumo. En este sentido, el integrante de la CMD realiza muchos trabajos en su casa o en su negocio, mientras que un miembro de las clases más altas o tradicionales encomienda y paga estos trabajos a un tercero. Así por ejemplo, el padre de familia de la CMD construye él mismo o participa activamente en la construcción de su propia vivienda, y la madre de familia realiza la reparación de la ropa del

esposo y los hijos. Quizás en eso sea más parecida la clase media europea (que tiene que recurrir mucho más al “hágalo usted mismo”) con la CMD latinoamericana, que con las clases tradicionales latinoamericanas, que recurren con más frecuencia al pago de la mano de obra especializada y muy barata de sus países.

No se debe obviar tampoco aquí el aporte del trabajo comunitario y del trueque de servicios entre amigos y paisanos, que constituye una norma permanente de convivencia vecinal. Además, se debe incluir en este punto laceración –entre vecinos– de diversos servicios como el de seguridad ciudadana y solidaridad con los más necesitados, a falta de la presencia del Estado en sus zonas.

Las características específicas del ingreso

Teniendo un ingreso mayor que el supuesto, sin embargo, es necesario observar también que este se recibe con algunas características diferentes a las de las clases tradicionales. Se da en montos menores, en plazos más cortos y, sobre todo, con amplia variabilidad. Así, el típico miembro de la CMD no es un asalariado típico, sino un comerciante o pequeño empresario, o, en sus inicios, un empleado de estos. Por lo tanto recibe sus ingresos diariamente (en función de las ventas realizadas) y, por ello, en montos relativamente pequeños (la frecuencia de ingreso más común es la diaria, seguida por la esporádica y la semanal).

Además, tiene como característica relevante el que estos montos sean muy variables. Puede así recibir mucho dinero en un buen día de trabajo, como no recibir nada en otro. Evidentemente, esto le genera graves problemas para la planificación de sus gastos y condiciona muchos de los productos o servicios a los que puede acceder.

Se puede observar entonces que, considerando el ingreso no registrado, la generación de productos y servicios para autoconsumo y el aporte de los bienes patrimoniales, y corrigiendo los ingresos por el coste de vida menor (todo ello multiplicado por su gran número), las nuevas CMD tienen un nivel económico mayor del que usualmente se le aplica. Aun cuando sus ingresos son muy variables, no dejan de ser, como lo están comprobando las empresas formales que han comenzado a proveerles productos y servicios, un mercado muy importante para cualquier economía.

6. Las orientaciones políticas

Los aspectos económicos nunca vienen solos y, como correlato a su visión económica, las CMD tienen una visión de la sociedad bastante diferente a la tradicional. Conviene mencionar aquí su posición frente al Estado y el gobierno, a la propiedad y el trabajo y a la capacidad emprendedora.

6.1. La visión del Estado y el gobierno

Dado que su crecimiento se ha dado no solamente a espaldas del Estado y del gobierno, sino incluso con la oposición de este, es difícil esperar que los integrantes de esta nueva clase media sean defensores del Estado. Por el contrario, sin estar completamente contra su actuación, parece que se contentan con un gobierno que simplemente los deje funcionar a su manera. En este sentido, aunque no se rechaza el asistencialismo, sobre todo entre los más pobres, preferirían una situación de liberalismo económico más que una de intervencionismo.

Esta constatación nos lleva a romper la idea de que el liberalismo económico es una exigencia de los ricos, mientras que el intervencionismo lo es de los pobres. Por el contrario parecería que tanto los más ricos como la CMD son mucho más liberales que las clases medias tradicionales y las clases bajas típicas. La evidencia de ello está en su propia historia: crecieron sin la ayuda del gobierno y, por lo tanto, creen poder sobrevivir y seguir creciendo sin este.

Un elemento importante a tener en cuenta aquí es el surgimiento, en algunas localidades, de movimientos “secesionistas” frente a las autoridades de las ciudades tradicionales. Aparecen entonces movimientos que quieren independizar su parte de la ciudad del control de la autoridad tradicional. El caso de las zonas norte y este de Lima, casi toda resultante de invasiones en los años sesenta que quieren fundar su provincia independiente de la Lima clásica (para fundar la provincia de Carabayllo), es paradigmático de esta situación. El razonamiento lógico de este movimiento es muy simple y parecido al de muchos otros movimientos secesionistas: “Crecimos a pesar de la oposición de la autoridades provinciales. Hoy que somos fuertes no las necesitamos para administrar nuestra riqueza”.

6.2. La visión de la propiedad y del trabajo

Mientras que sus colegas de las clase medias tradicionales crecieron y se desarrollaron como empleados o dependientes de las clase altas, la CMD creció generando riqueza para ella misma. Por esta razón, para ellos no resultan muy pertinentes las clasificaciones tradicionales de propietario igual a rico y proletario igual a pobre, pues ellos pueden identificarse como propietarios pobres, a la vez que no tienen mucha descendencia, como lo señalan Banerjee y Duflo (2007) para diversos países.

Así, con ellos no sería pertinente mantener la usual clasificación de pobres de izquierda y ricos de derecha de la teoría marxista. En la medida que el concepto derecha implica mantenimiento de la propiedad individual y de los medios de producción, y el de izquierda el reparto entre toda la sociedad, las CMD estarían mucho más cerca de la derecha, que de la izquierda en su acepción marxista.

De la misma manera, para ellos no existiría la diferencia entre obrero y empleado, que diferenciaba el trabajo manual del trabajo intelectual. En la medida que para el surgimiento de sus talleres o comercios ellos realizan todos los tipos de trabajo necesarios (hacer el trabajo pesado manual y también administrar y vender), no parece pertinente el diferenciar oficios basados en esa separación. El concepto de multitarea es, pues, más aplicable a su propia realidad, y no hay razón para poner jerarquías entre ambos trabajos.

6.3. La visión de la capacidad emprendedora

Ahora, si bien valoran mucho su independencia y su capacidad de tener un negocio propio, parecen tener una dificultad en la valoración de la palabra “empresario”. Para ellos el concepto “empresario” implica necesariamente una gran empresa y una relación vertical del propietario con sus empleados. Implica también una injusticia en la repartición de la riqueza generada, tal vez por la visión excluyente que alguna vez le achacaron a los empresarios de clases altas tradicionales. Por ello, prefieren identificarse como “dueños” de un taller o comerciantes, antes que como industriales o empresarios.

Sin embargo, esta posición respecto al trabajo y la propiedad parece estar cambiando con el fuerte ingreso de las nuevas confesiones religiosas protestantes en América Latina, sobre todo entre los grupos marginales y de pobres en crecimiento. La ética protestante, señalada por Max Weber, como generadora de estímulo para el trabajo y el crecimiento individual,

estaría produciendo cambios muy importantes en estos grupos. (N.B. entre 1996 y 2007, la población peruana que se dice católica disminuyó en promedio del 96% al 87%, y en algunas zonas de fuerte migración el porcentaje de no católicos sobrepasaba el 20%.)

7. Las orientaciones sociales

Tal como se ha visto en lo referente a los estilos de vida, las CMD son bastante más modernas y occidentalizadas que lo que se cree estereotipadamente, pero sin perder algunas características de su propio origen.

7.1. La visión del colectivismo-individualismo

Se podría pensar con justicia que las CMD podrían ser más colectivistas que las clases tradicionales, y que este colectivismo es el que ha asegurado su fuerza en la ciudad a la que emigraron, como dicen algunos autores. Por otro lado, nada impediría suponer que son por el contrario sumamente individualistas, como pasó con otros tipos de migrantes en la historia (el caso de los migrantes europeos a Estados Unidos es el más evidente). Lo que parece ser es que estos CMD tienen una posición especial, resultante de su herencia colectivista y de su capacidad de asumir riesgos individuales como el de emigrar. No son colectivistas en el mismo sentido que se practica en sus aldeas o ciudades de origen, donde la obligación de los más exitosos es la de compartir su bienestar con la familia ampliada o la comunidad. Por otro lado, no son tampoco completamente individualistas, como se podría encontrar en los niveles empresariales más altos.

Podríamos hablar aquí quizás de un “colectivismo práctico”, que implica que las CMD apoyan a los miembros de su familia o de su comunidad, dándoles la oportunidad de trabajar y crecer más fácilmente en la ciudad. Así, ayudarán a venir a sus casas y talleres a algunos miembros escogidos, y les darán trabajo y posibilidad de aprender, a cambio de rendimiento y buen comportamiento. Lo que no significa que, en caso de que no se cumplan criterios básicos de responsabilidad y trabajo, ellos puedan hacer regresar a sus protegidos a su comunidad o desentenderse de ellos. De la misma manera, lo usual es que el protegido, después de haber aprendido el oficio y haber trabajado un tiempo prudencial con su protector, se independice y cree su propio negocio.

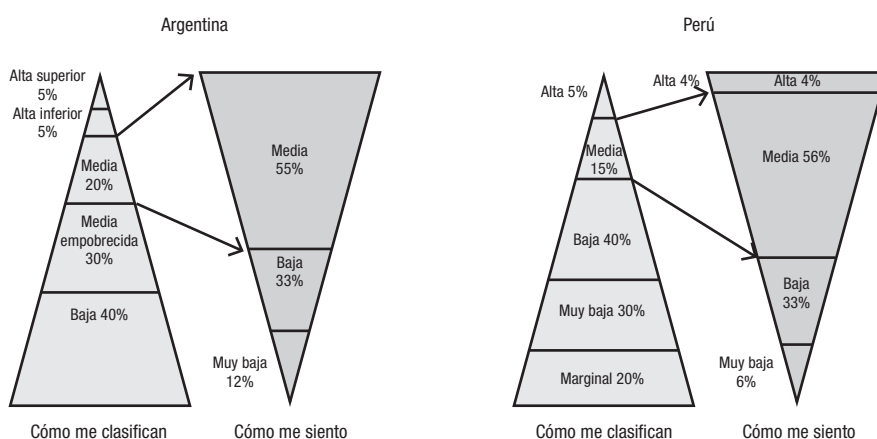
7.2. La autopercepción social

Un elemento muy importante en las clase medias es su sentido de pertenencia y de autoidentificación social. En este sentido, la definición clase media como la que está en el medio (con alguien arriba y alguien debajo) parece ser la definición más deseable socialmente y la más “políticamente correcta”.

Así, en el caso de Argentina se observa que muchos argentinos, que son definidos por los científicos sociales como clase bajas y que probablemente fueron antes clases medias, se siguen identificando como tales, demostrando quizás lo bien fundado del nombre de clases medias sumergentes. Ello se observa claramente en el gráfico VI.7, donde solo el 20% de la población es denominada clase media, aunque el 55% de la misma se autodefine como tal (obsérvese que incluso el 10% que es clasificado como alta también prefiere clasificarse como media; estudio CCR Argentina 2004).

De manera similar, aunque en sentido contrario de crecimiento, se puede ver que en Perú solamente el 15% de la población entraría dentro de los cánones de clasificación de media. Sin embargo, observamos que el 56% de la población (casi cuatro veces más) se autodefine como clase media (obsérvese que en Perú el 5% clasificado como alta concuerda bastante bien con el 4% que se autodefine como tal; Estudio Nacional Arellano Marketing. Lima 2007).

Gráfico VI.7
CLASIFICACIÓN Y AUTOPERCEPCIÓN DE CLASE SOCIAL



Fuente: para Perú: Estudio Nacional del Consumidor Peruano. Arellano Marketing 2005. Para Argentina: Informe CCR-IAE, 4º encuentro de Consumo Masivo, Buenos Aires, 2006.

Esta constatación nos dice entonces que existe una valoración social en la mayoría de las poblaciones, sobre todo las emergentes –suponemos que quienes se definen como clases bajas (el 45% en Argentina y el 39% en Perú) son conscientes de su papel en la sociedad), de que no constituyen los grupos menos desfavorecidos del país. Más aún, el ver que una menor cantidad de peruanos, en relación con los argentinos, se define como de NSE bajo estaría mostrando quizás una tendencia optimista más que una realidad que corresponde a niveles de vida mejores.

Cabe mencionar aquí también el tema racial, presente en muchos países latinoamericanos de manera velada. Así, en las nuevas CMD el componente racial indígena está mucho más presente que en las clases tradicionales, lo que hace que esta CMD se sienta muchas veces segregada por la sociedad establecida. Ello se expresa de manera abierta, en situaciones como la exigencia de “buena presencia” en alguna oferta de empleo (véase blanco caucásico), o más veladamente en ciertas condiciones de admisión a clubes, discotecas o restaurantes. Con el crecimiento de su poder económico y social, este tipo de discriminaciones ha comenzado a hacerse público y ha generado un sentimiento de rechazo abierto. Quizás la mejor forma de evitar estas situaciones es la generación de sus propios lugares de trabajo y diversión, que resultan muchas veces más grandes, equipados e interesantes que los de la sociedad tradicional.

En general, el sentirse de clase media no debe ser interpretado entonces en el sentido tradicional de ser guardianes del statu quo, pues este no corresponde al estado que impulsó su desarrollo (sino que se opuso a este). Ser clase media, repetimos, sería básicamente el sentir que tienen un estatus social del que se sienten orgullosos, en la medida que dejaron de ser la “base de la pirámide” para convertirse en un elemento central de esta. Se trata, insistimos, de una clase media con orientaciones de vida diferentes a las que la sociedad tradicional les impuso a las clases medias tradicionales bien conocidas y estudiadas.

8. Las orientaciones de consumo

Las CMD han sufrido cambios muy importantes en su comportamiento de consumo durante los últimos años. En efecto, desde su llegada a las grandes ciudades y casi durante treinta años casi todo el ingreso disponible se invirtió en alimentación, vestido básico y sobre todo vivienda. Así,

cada centavo disponible era invertido en la compra de ladrillo, cemento y fierro de construcción, que se convertían en una pared o un techo durante el trabajo de fin de semana del propietario.

Treinta años después, en el inicio del siglo XXI, una gran parte de estos migrantes ya han construido sus viviendas y, por primera vez, empiezan a tener dinero disponible para pasar a satisfacer necesidades más elevadas en la pirámide de Maslow. Empiezan entonces a disponer de dinero para una mejor educación, para vestido y también para diversión y relaciones sociales. Así, se observa en los últimos años un gran crecimiento de la demanda (y de la oferta) de programas educativos dirigidos a las CMD. Aparecen por doquier universidades e institutos de enseñanza técnica que tienen éxito multitudinario.

El gasto en ropa (y en cosméticos en las mujeres de estilo de vida moderno) se incrementa también mucho, y lo mismo sucede con la diversión. Pareciera entonces que las CMD hubieran decidido, por fin, satisfacer las necesidades culturales de diversión, muchas veces con la familia o los amigos (salir a comer y celebrar en grupo), tan propiamente latinas, que habían sido relegadas en los momentos de arduo trabajo y acumulación.

Ahora bien, cualquiera que sea su consumo, este se caracteriza por ser bastante utilitario y racional. A diferencia de los más pobres, privilegian el rendimiento sobre el precio más bajo. Por ello analizan mucho más su compra en términos de su utilidad práctica, dándole valor a la marca básicamente como un indicador de buena calidad antes que como un elemento de estatus (valor que, sin embargo, tiene un peso importante en las mujeres de estilo de vida moderno de la CMD).

Con la apertura de los mercados latinoamericanos a la competencia del comercio mundial, las CMD han entrado a la economía de consumo abierto casi al mismo tiempo que las clases tradicionales de sus países. Han empezado a aprender a comprar, a exigir y a reclamar por la calidad de lo recibido, situación que durante las décadas de 1970 a 1990 era imposible en Latinoamérica. Recordemos que durante esa época casi todos los países latinoamericanos cerraron sus puertas a la competencia externa y dejaron a los ciudadanos a la merced de los pocos productores existentes.

Aunado a esta apertura comercial, el acceso a las telecomunicaciones fue un factor decisivo para hacer que el consumidor de la CMD se convirtiera en un consumidor informado de las tendencias globales. La penetración de la telefonía (sobre todo la móvil) y el acceso a internet (con variantes muy importantes como las "cabinas de internet" que son una especie de cibercafés, pero sin café ni servicios adicionales) incrementaron

este cosmopolitismo de las CMD, sobre todo de sus integrantes de las generaciones más recientes. Resulta sin embargo interesante señalar que este cosmopolitismo se acompaña también con un movimiento de regreso y aceptación de las raíces culturales profundas, pues se observa en los nuevos ciudadanos un aprecio hacia la música y la cultura ancestral que sus padres habían intentado ocultar para defenderse de la agresión de los ciudadanos tradicionales.

Sin embargo, el esquema de ingreso variable y muy atomizado continúa siendo una traba para el desarrollo de un consumo más ordenado. Ello les obliga a la compra de bienes al contado o, en su defecto, a aceptar tasas de crédito muy elevadas o usureras. Adicionalmente, al estar obligados a comprar con más frecuencia y en poca cantidad, generalmente pagan algo más de lo que podrían obtener si pudieran comprar en mayores montos.

En fin, como se puede ver en el cuadro VI.3, las CMD tienen características económicas, sociales y políticas que los diferencian muy claramente de sus conciudadanos tradicionales emergentes o sumergentes.

Cuadro VI.3
DIFERENCIAS ENTRE LAS CLASES MEDIAS LATINOAMERICANAS

Tradicional	Divergente
1. Occidentalizada	1. Nacional (andina, azteca)
2. Identidad poco clara (aunque preferencia por lo europeo)	2. Identidad relativamente poco clara (mestiza, india)
3. Aspiracionalidad blanca	3. Aspiracionalidad mixta
4. Ciudadina	4. Migrante del campo a la ciudad
5. Empleada	5. Trabajo independiente
6. Tiene ingresos regulares	6. Tiene ingresos irregulares
7. Dependiente de la clase alta	7. Rechazada por la clase alta
8. Con aspiracionalidad a la clase alta nacional tradicional	8. Con aspiracionalidad cruzada a clase media internacional
9. Altamente cosmopolita	9. Poco cosmopolita
10. Alto componente de consumo importado	10. Bajo componente de consumo importado
11. Busca recompensa de corto plazo	11. Busca resultados a medio plazo
12. Le importa mucho el estatus	12. No le importa mucho el estatus (tradicional)
13. Cree en el estado	13. Ignora al estado
14. Le importa mucho su aspecto externo (códigos tradicionales de belleza y elegancia)	14. No le importa mucho su aspecto externo (tiene otros códigos de belleza y elegancia)
15. Vive en barrios tradicionales	15. Vive en barrios nuevos (invasiones)
16. Cree en la educación como estatus y seguridad	16. Cree en la educación como aprendizaje práctico
17. Le interesan las marcas como estatus	17. Le interesa más la utilidad que la marca

Fuente: elaboración propia.

9. Recomendaciones políticas

Dadas las características de las CMD, es importante proponer algunas recomendaciones de tratamiento político para ellas. Estas se refieren a su relación con el Estado y el gobierno, la propiedad y el trabajo, y la generación de actividad emprendedora.

9.1. Relaciones con el Estado y el gobierno

Habiendo tenido una relación de conflicto y/o de abandono por parte de las autoridades y de los estados, sería conveniente que los gobiernos buscaran fórmulas de acercamiento a las CMD, para que estas encuentren en el gobierno a un aliado y no a un enemigo.

Para lograr este acercamiento sería necesario que las autoridades hicieran un reconocimiento de culpa de esa situación, para comenzar una relación positiva con ellos.

No debe subestimarse la necesidad de la legitimación del Estado en estos grupos, puesto que de otra manera ellos podrían volverse caldo de cultivo de movimientos secesionistas o incluso anarquistas.

La función del Estado esperada por la CMD debería estar sobre todo dirigida a la provisión de infraestructura y seguridad, antes que a la de tipo asistencialista. Este no es un sector que sienta que necesita protección y ayuda directa, sino que desea fundamentalmente un gobierno que simplemente sea un facilitador de su propia acción. En ese sentido, se apreciaría más una política cercana a un *laissez faire* responsable que a una de gran intervención estatal.

9.2. Frente a la propiedad y el trabajo

Dado que la defensa de la propiedad es un valor importante en ellos, se deberían generar políticas tendientes a legalizar la propiedad física e intelectual de estos grupos. Debe entenderse que esta legalidad probablemente tendrá mucho más valor psicológico tranquilidad de una posesión legal— que económico; pues, aun sin los documentos formales, sus bienes tienen ya en muchos casos un valor de cambio importante en el sistema informal. En este sentido es conveniente tener en cuenta que la dicotomía “propietario-proletario” no tiene para ellos mucho sentido, pues el concepto de propiedad no está regido con el de trabajo fuerte e intenso individual y familiar.

Debería también tenerse en cuenta el planteamiento de una posición diferente a la clásica dicotomía de liberalismo igual a estatismo. Por ello quizás es más importante presentarse como un Estado que deja funcionar a la libre competencia dentro de un marco regulatorio para evitar los excesos de alguna de las partes. En este sentido, esta nueva CMD se acerca más al pensamiento común entre los pequeños empresarios de los países desarrollados que a la manera tradicional de pensar de las clases bajas latinoamericanas.

9.3. Frente a la capacidad emprendedora

Dado que el sentimiento emprendedor es sumamente importante para las CMD, la sociedad debería preocuparse de generar sistemas de apoyo a su desarrollo, sin que eso implique generar sistemas de asistencialismo. En este sentido, serían muy bien aceptados mecanismos que les faciliten el acceso al crédito, períodos de gracia fiscal para el inicio de actividades y servicios de consejo e incubación de empresas.

De la misma manera, aunque inicialmente puedan generar cierta reticencia, sería conveniente dar todas las facilidades para el registro de sus actividades y la formalización de sus empresas, mostrando las ventajas que obtendrían con ello. Creemos que, dado el nivel de desarrollo actual de estos grupos, ahora podrían tener éxito acciones que hace algunos años terminaron en el fracaso.

Otro elemento de importancia en este punto sería el de generar consciencia de pertenencia al mundo empresarial. En este sentido los gremios empresariales y el Estado deberían hacer campañas para disminuir la distancia perceptual que existe entre un empresario grande y uno emergente y pequeño. Quizás la desaparición de las categorías de gran empresa y de pequeña empresa en las asociaciones gremiales podría ser un buen comienzo.

9.4. Frente a la sociedad

Un elemento básico por considerar aquí es que el concepto “pobres” con el que se les ha caracterizado hasta hoy no se aplica ya a su autopercepción. Ellos se consideran clase media y buscan ser reconocidos como tal, es decir, con el respeto que merece su posición en la sociedad. Ello no implica por cierto que busquen insertarse en la sociedad tradicional, sino que, por

el contrario, esperan que su estatus sea reconocido guardando sus características culturales y sociales diferenciales.

Dado que el colectivismo y la ayuda grupal son elementos importantes, aunque no en las zonas rurales, sería conveniente que las sociedades latinoamericanas fomentasen ese tipo de colectivismo avanzado, donde el esfuerzo colectivo genera sinergia con el esfuerzo y los objetivos individuales.

También será positiva una lucha contra el racismo “velado” u “oculto” que aún se transpira entre ciertos empresarios o publicistas tradicionales, quienes todavía creen que todos los grupos quieren ser físicamente y en forma de vida como los blancos y caucásicos de su sociedad. La generación de estereotipos mestizos positivos (por ejemplo, publicitarios) podría no solo aumentar la autoestima y bienestar de la población, sino ser una herramienta efectiva para generar crecimiento económico y empresarial.

Por otro lado, quizás convenga replantear en la sociedad la tradicional dicotomía de “pobre igual a izquierda” y “rico igual a derecha” y cambiarla por aquella de proactivos (que buscan cambiar las cosas y se esfuerzan en ello) y de reactivos (los que esperan que las cosas cambien por su propio peso o con la sola intervención del Estado). En este sentido, un discurso para motivar el comportamiento de las personas de estilos de vida Sofisticados, Progresistas y Modernas (proactivos) debería ser diferente al que se le da a los Adaptados, Conservadoras y Resignados (reactivos).

10. Recomendaciones para el consumo

En este punto es necesario señalar una paradoja importante relacionada con el consumo. La del sentimiento más o menos aceptado por científicos y actores sociales de que el consumo es una actividad poco noble y su estimulación innecesaria en los países en desarrollo. Así, es muy común encontrar discursos y programas para incentivar el trabajo y el incremento de la producción, y también críticas a quienes desde el lado comercial fomentan el consumo. Parece evidente que gran parte de la sociedad no ha comprendido que la razón de ser de la producción es justamente la de consumir lo producido. De la misma manera que la sociedad penalizó el sexo y estimuló la familia, sin ver que ambas eran partes indispensables del mismo sistema, muchas sociedades latinoamericanas aún penalizan el consumo a la vez que estimulan la producción.

Admitiendo que tal vez esa actitud fuera necesaria en momentos de gran penuria de recursos, la nueva CMD, que representa un grupo muy importante de la sociedad que durante años tuvo acceso limitado a bienes y servicios, comienza hoy a demandar la satisfacción de necesidades más amplias. En este sentido, sería conveniente que nuestros científicos sociales tradicionales entendiesen que gran parte del bienestar de una sociedad se consigue mediante el consumo (un ciudadano de un país desarrollado consume más que uno más pobre) adecuado, pero responsable.

10.1. Adaptarse a la capacidad y tipo de consumo

Con respecto a la capacidad de consumo, se debe considerar primeramente que la persona que tiene menor ingreso necesariamente será un cliente menos interesante para todos los productos. En efecto, quizás alguien que gane 1.000 no podrá gastar 1.000 en ropa y 1.000 en educación, como el colega que gane 2.000. Sin embargo, podría ser que esta persona prefiera gastar todo su ingreso en educación, y sea, por tanto, tan buen cliente para el educador como su colega más rico. El aspecto más interesante de esta reflexión es además la constatación de que por cada uno que gane 2.000, pueden haber muchos más que ganen 1.000, lo que constituye un mercado muy importante que tal vez dejamos de lado cuando nos limitamos a observar solamente el ingreso individual desde un punto de vista parcial.

Con respecto al tipo específico de consumo, debe tenerse en cuenta que la nueva CMD tiene intereses de consumo mucho más modernos y cosmopolitas que lo que se cree y esperan ver satisfechas sus aspiraciones. Si bien el precio es un factor que les preocupa, no es su principal preocupación, pues ponen el rendimiento por delante. Por otro lado, la accesibilidad (disponer del monto necesario para la compra en el momento de hacerla) se convierte así en un aspecto básico para servirlos adecuadamente.

10.2. Dar acceso a formas de consumo más adecuadas

Resulta muy importante el poder generar sistemas de acceso al crédito que tomen en cuenta las características de la economía de las CMD, y les den la oportunidad de balancear su ingreso esporádico o variable para lograr un gasto más equitativo. Así, la generación de créditos con períodos de pago adaptados a su ingreso variable, que no precisen una garantía

de un empleo fijo formalizado que considere el patrimonio como fuente de ingreso y garantías diferentes (eventualmente solidarias), ayudaría a conquistar este segmento social en crecimiento. Como ejemplo se puede citar la metodología de evaluación crediticia utilizada por algunos bancos dirigidos a esos sectores, en la que se incluyen algunos aspectos tan poco ortodoxos como calificar el grado de polvo depositado en las mercaderías de un comerciante, o la calidad del arreglo de los muebles de su casa.

¿Qué tipo de productos y servicios serán privilegiados? Primeramente, todo aquello que implique autoconstrucción para terminar la casa y el amueblamiento necesario para ella. En segundo lugar, la educación del mejor nivel posible para los hijos. En tercer lugar, diversión familiar (salidas a comer), seguida de ropa y de diversión individual. Paralelamente, cualquier tipo de producto o servicio que incremente la productividad o la rentabilidad de sus empresas será siempre prioritario para estos grupos.

Actualmente la tercera generación de migrantes parece que ya no cabe en la casa familiar (como sus padres que se quedaron en ella con el permiso de los abuelos), y se está generando un inmenso mercado de vivienda nueva. Esto se observa claramente en el caso de México, donde el Estado planea construir este año 800.000 viviendas, como parte de un plan que pretende entregar seis millones de viviendas nuevas antes de 2012, para un público que antes solamente tenía opciones de vivienda de interés social. Así en 2006, de las casi 600.000 viviendas vendidas, el 67% fue de vivienda económica con un precio de entre 220.000 a 412.000 pesos. (González, 2008)

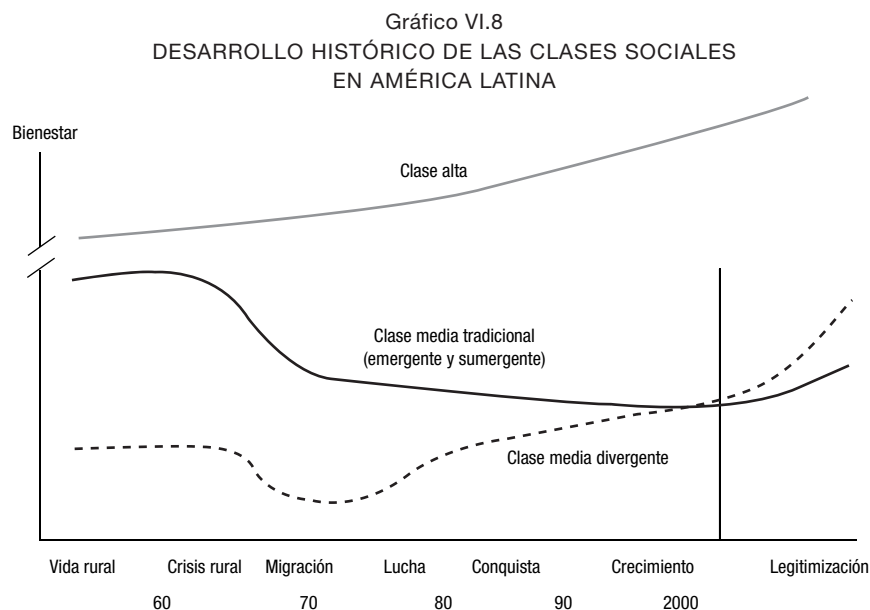
10.3. Incentivar un consumo responsable

Un aspecto muy importante a tener en cuenta aquí es también que se trata, como la mayoría de los consumidores latinoamericanos en estos momentos, de personas que están aprendiendo a consumir en un ambiente de competencia y oferta diversificada. En el caso específico de las CMD, se trata además de un grupo que comienza a tener disponibilidad de ingresos para un consumo superior a su consumo básico. Por todo ello se deberían generar campañas para incentivar un consumo que aporte satisfacción a las necesidades, pero en un contexto de responsabilidad con la sociedad y con su propia capacidad económica. Una arista de este tema también implica desarrollar accesos al crédito (que se traducen en mayor consumo y bienestar) de manera responsable, ayudando al consumidor a manejar este sistema de manera consciente con su economía familiar y personal.

11. Reflexiones finales

En este trabajo se ha tratado de analizar un fenómeno social que está empezando a darse de manera importante en muchos países latinoamericanos: el del ascenso de las clases marginales de los años sesenta y setenta a niveles de bienestar y consumo de mayor valor. A diferencia de lo que se observa en la clase media tradicional, que está perdiendo fuerza debido a las continuas crisis económicas de la región, se da un proceso inverso de crecimiento desde muy abajo, como en los fenómenos de crecimiento social que se vieron hace muchos años con la llegada de los migrantes europeos a América.

Se trata, sin embargo, de una clase media que no sigue los cánones tradicionales de aspiración social, y que crea sus propios paradigmas, valores, gustos y comportamientos. Por eso merecen el nombre no de clase media emergente, sino de nueva clase media divergente. Lo más importante de esta constatación es, como muestra el gráfico VI.8, que su desarrollo social sigue una tendencia creciente, y que los países ganarían mucho ayudándolos a integrarse a esa sociedad que durante muchos años los combatió y dificultó su crecimiento.



Fuente: elaboración propia.

Bibliografía

- Arellano, Rolando (2000), *Los estilos de vida en el Perú: Cómo somos y pensamos los peruanos del siglo XXI*, Lima, Cym.
- Arellano, Rolando (2010), *Al medio hay sitio. El cambio social según los Estilos de Vida*, Lima, Planeta.
- Arellano, Rolando y David Burgos (2006), *Ciudad de los Reyes, de los Chávez, los Quispe*, Lima, Epsa (2ª ed., Planeta, 2010).
- Banerjee, Abhijit y Esther Duflo (2007), "What is middle class about the middle classes around the world?" [en línea], <http://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/6613.html>.
- Benavides, Martín (2003), "Entre Barranco y Comas. La clase media es algo relativo", *Perú21*, Lima, 6 de julio de 2003.
- Chávez, Gladys (2000), "Nuestro siguiente programa: ¿Hacia una clase media mundial? Paradojas y mitos de la globalidad", *Las clase medias*, Gonzalo Portocarrero (ed.), Lima, Tempo, OXFAM.
- Corrales, Bárbara, Manuel Barberena y Nora Schmeichel (2006), "Latin American Profile. Demographics and Socio Economic Strata", Río de Janeiro, Congreso ESOMAR Latinoamericano.
- Cortés, Antonio (1980), "El rol político de las clases medias en América Latina", *Nueva Sociedad*, N° 49, Madrid, julio-agosto, pp. 20-29.
- De Soto, Hernando (1983), *El otro sendero*, Lima.
- De Soto, Hernando (2000), *El misterio del capital*, Lima.
- Duffy, Gary (2007), "Brasil: la clase media de las favelas", *Clarín*, 18 de septiembre de 2007.
- Durand, Francisco (2007), *El Perú fracturado. Formalidad, informalidad y economía delictiva*, Lima, Fondo Editorial del Congreso del Perú.
- Elías, Laura (2000), "Éxito, una cruzada que fracasó", *Las clase medias*, Gonzalo Portocarrero (ed.), Lima, Tempo, OXFAM Edit. Tempo.
- Fuller, Norma (2000), "Las clase medias en las ciencias sociales", *Las clase medias*, Gonzalo Portocarrero (ed.), Lima, Tempo, OXFAM.
- Golte, Jurgen y Norma Adams (1990), *Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la Gran Lima*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- González, Alicia (2008), "Explosivo crecimiento de la clase media", *El País*, 28 de julio de 2008.
- González Casanova, Pablo (1978), *América Latina. Historia de medio siglo*, México, DF, Instituto Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales.
- Gosman, Eleonora (2008), "Disminuye la pobreza y la clase media ya es mayoría en Brasil", *Clarín.com*, 7 de agosto de 2008.

- Kandel, Pablo (2006), "Clase media. El imán de los argentinos", *El Clarín*, septiembre.
- Martínez, Mariana (2003), "Adiós a la clase media", *BBC Mundo*, 6 de septiembre de 2003.
- Matos Mar, José (2004), *Desborde popular y crisis del Estado: Veinte años después*, Lima, Fondo Editorial del Congreso.
- Pardo-Parada, Hernán (1980), "¿Clases medias o sectores medios?", *Nueva Sociedad*, N° 49, Lima, julio-agosto, pp. 5-19.
- Petras, James (2007), "América Latina: La clase media, los movimientos sociales y la izquierda" [en línea], 23 de mayo de 2007 <http://petras.lahaine.org/articulo.php?p=1703> (Traducido por Ulises Juárez Polanco y revisado por Caty R. para Rebelión).
- Sachs, Jeffery (2007), *El fin de la pobreza. Cómo conseguirlo en nuestro tiempo*, Lima, De Bolsillo.
- Solimano, Andrés (2005), "Hacia nuevas políticas sociales en América Latina: crecimiento, clases medias y derechos sociales", *Revista de la CEPAL*, N° 87, diciembre.
- Varillas, Delfina (2000), "Líderes y lideresas de un nuevo empresariado. Un perfil de los nuevos burgueses", *Las clase medias*, Gonzalo Portocarrero (ed.), Lima, Tempo, OXFAM.
- Zolezzi, Mario (2003), "Las clases sociales en el Perú y las nuevas clases medias en formación", *Perú hoy. ¿La clase media existe?*, Julio Gamero y Malvina Zevallos (eds.), Lima, Descó.

Capítulo VII

Juventud, clases medias y educación en América Latina: la evidencia en PISA

*Pablo Zoido*¹

1. Introducción

La educación es una de las herramientas más eficaces para ayudar a los jóvenes latinoamericanos a afrontar los retos que les presentan tanto la creciente democratización de sus sociedades como la creciente integración de la región en la economía global. Por una parte, la educación permite a los jóvenes participar de forma plena y con información de sus derechos y obligaciones como ciudadanos; por otra, los prepara para competir con otros jóvenes dentro y fuera de la región.

¹ Trabajo preparado para el Seminario Agenda de Desarrollo Iberoamericano 2008, organizado por Cidob, Barcelona, 3-4 de octubre de 2008. Pablo Zoido es economista en el Centro de Desarrollo de la OCDE. Todas las opiniones, errores u omisiones, aquí presentadas son de la única responsabilidad del autor.

Las clases medias desempeñan un papel central tanto en los procesos de democratización como en el crecimiento económico. Así, en la caracterización de William Easterly, el consenso de la clase media estimula la acumulación de riqueza y el crecimiento económico. También está asociado con otros factores, como son: más educación, mejor salud, mejores infraestructuras, una mayor estabilidad política, menos guerras civiles, menos riesgos para las minorías étnicas, una mayor “modernización” social y más democracia (Easterly, 2001).

Desde una perspectiva internacional, ¿cuál es el desempeño de los sistemas educativos latinoamericanos a la hora de promocionar la educación de las clases medias? ¿Cuál es la calidad de la educación que reciben las clases medias latinoamericanas? Teniendo en cuenta que una de las principales características de los sistemas educativos latinoamericanos es la relativa importancia de los recursos privados, ¿pueden estos recursos ayudar a aumentar la calidad de la enseñanza ofrecida a las clases medias en la región?

Este documento presenta datos recogidos en el año 2006 por PISA, el Programa Internacional de Evaluación a Estudiantes (Program for International Student Assessment) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Seis países latinoamericanos participaron en PISA 2006: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay. Los datos obtenidos para estos países arrojan luz sobre algunos aspectos relacionados con las preguntas presentadas anteriormente, aunque solo a través de estudios detallados para cada uno de los contextos nacionales podríamos obtener respuestas definitivas a las mismas.

El objetivo de este capítulo es identificar tendencias comunes entre los seis países latinoamericanos que participaron en PISA 2006 desde una perspectiva comparativa. De esta manera esperamos contribuir a fomentar el estudio de la interacción entre las instituciones públicas y privadas, así como su papel en la promoción de una educación de calidad para la clase media en el contexto latinoamericano.

La evidencia en PISA 2006 apunta a un pobre rendimiento de los sistemas educativos latinoamericanos siendo este bagaje particularmente negativo para las clases medias. En general, las instituciones educativas gestionadas por entes privados no parecen ayudar a aumentar la calidad de la enseñanza de las clases medias. La evidencia en PISA sugiere que uno de los mecanismos que en parte explica este resultado es la competencia entre escuelas por los alumnos de un mayor estatus socioeconómico y cultural y no en función de su talento.

En el apartado 2 se presenta una descripción del desempeño de los sistemas educativos latinoamericanos a partir de la comparación con otras

regiones con especial atención a las clases medias. En el apartado 3 se analizan los datos en PISA 2006 en lo que respecta al papel de las instituciones privadas en la promoción de una enseñanza de calidad en la región. En el cuarto y último apartado se realizan una serie de reflexiones sobre la evidencia presentada a modo de conclusión.

2. ¿Cuál es el desempeño del sistema educativo para la clase media en América Latina?

La OCDE y otros organismos internacionales llevan a cabo desde hace algunos años una serie de estudios encaminados a medir la calidad de la enseñanza en varios países. El estudio PISA de la OCDE destaca porque intenta capturar las capacidades cognitivas de los estudiantes de 15 años que cursan estudios en escuelas dentro del sistema educativo nacional.

Hay que resaltar dos aspectos del estudio. En primer lugar la población analizada se limita a aquellos estudiantes que a los 15 años de edad están dentro del sistema educativo. Como en la mayoría de los países miembros de la OCDE, 15 años suele ser el límite de edad para la educación obligatoria, por lo que el estudio PISA evalúa todo aquello que los estudiantes han aprendido durante la educación primaria y secundaria. Es importante hacer hincapié en que quedan fuera todos aquellos alumnos que o bien nunca entraron en el sistema o lo abandonaron antes de cumplir esta edad. En algunos países latinoamericanos esto elimina a una parte significativa de la población en edad estudiantil. Por lo tanto los datos PISA tienden a sobreestimar el rendimiento del sistema educativo de los países latinoamericanos.

En segundo lugar, se trata de un análisis del conocimiento de los estudiantes en tanto en cuanto son capaces de aplicar ese conocimiento adquirido en el aula para abordar problemas similares a los que se enfrentarán en la vida real, fuera de la escuela. Por lo tanto no se trata de evaluar al alumno en función a ningún currículo nacional en concreto, con lo que se permite una comparación internacional tanto del conocimiento como de las habilidades y capacidades de los estudiantes.

En el año 2006, 57 países participaron en el ejercicio PISA. Entre ellos, los 30 países miembros de la OCDE y 27 estados no miembros. México, el único país en América Latina miembro de la OCDE, integró, junto con Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay, el grupo de los seis países latinoamericanos que participaron en el estudio. Entre el resto de países no

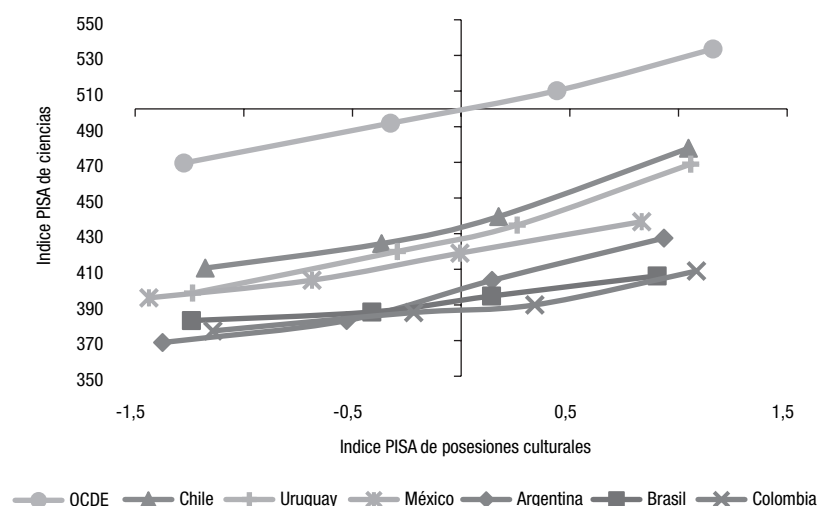
miembros que participaron figuran economías emergentes como Indonesia, la Federación Rusa, Tailandia o Túnez.

PISA es un instrumento que permite medir la calidad de la enseñanza que reciben los alumnos latinoamericanos de forma comparada: la evidencia en el estudio permite analizar y comparar estos seis países de la región entre sí, así como con respecto a los países miembros de la OCDE y otras economías emergentes.

2.1. Las capacidades cognitivas de los estudiantes y su estatus socioeconómico y cultural

En este contexto, en el gráfico VII.1 se presenta el desempeño en el índice PISA de ciencias para los cuatro cuartiles según el índice de posesiones culturales. Este índice es un buen ejemplo de algo mucho más general: el estatus socioeconómico y cultural. En el gráfico se muestra el desempeño medio para los países miembros de la OCDE y para los seis países latinoamericanos que participaron en PISA 2006. La media de la OCDE para el índice de posesiones culturales es de 0, y para el índice PISA en ciencias es de 500.

Gráfico VII.1
EL DESEMPEÑO EN PISA Y EL ESTATUS SOCIOECONÓMICO Y CULTURAL



Fuente: OCDE, *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París, 2007.

Por lo tanto, PISA nos permite estudiar el desempeño de los estudiantes dentro de un sistema educativo por nivel socioeconómico y cultural. En este documento tomamos como definición de clase media un nivel socioeconómico y cultural intermedio. Utilizando los índices y subíndices de estatus socioeconómico y cultural para dividir la población estudiantil de cada país en cuatro cuartos: el cuarto inferior, el segundo, el tercero, y el cuarto superior. Aquí denominaremos “clase media-baja” al segundo cuarto y “clase media-alta” al tercer cuarto.

2.2. Las clases medias y su desempeño en América Latina desde una perspectiva comparada

Quizás lo más llamativo del gráfico VII.1 es que incluso los estudiantes latinoamericanos con mayor nivel socioeconómico y cultural demuestran unas habilidades muy inferiores a la media de la OCDE (500 puntos). Esto es así a pesar de que en algunos casos el índice de estatus es muy superior a la media de la OCDE y similar al de los estudiantes de mayor nivel en la media de la OCDE.

Más concretamente, y como se puede apreciar en el gráfico VII.1, el desempeño de las clases medias en América Latina es especialmente pobre cuando se compara con el desempeño de las clases medias en países de la OCDE. Como cabría esperar, su rendimiento es superior al de la mayoría de los estudiantes en su propio país cuyo estatus es netamente inferior. La comparación pertinente, sin embargo, no debería hacerse con el resto de sus conciudadanos, sino con estudiantes de otros países cuyos estatus socioeconómicos y culturales sean similares y con los cuales cada vez compiten más directamente como consecuencia de la internacionalización de las economías y de los mercados de trabajos locales.

Pero el gráfico además encierra otros mensajes. En cuanto a la diferencia entre el desempeño del cuartil superior y el cuartil inferior, la región se divide en dos grupos. Por un lado, Argentina, Chile y Uruguay se encuentran por encima o muy cerca de la media de la OCDE, con el cuarto superior situándose unos 60 puntos por encima del cuarto inferior. En Brasil esa diferencia no llega a 30 puntos, mientras que en Colombia es de 34 puntos y en México de 42. Estas diferencias en la dispersión podrían llevarnos a pensar que en algunos países de la región la distribución de la calidad de la enseñanza es más equitativa y el nivel socioeconómico y cultural tiene un menor impacto en América Latina que en la OCDE, sin embargo, la evidencia en PISA sugiere una realidad más compleja.

2.3. Desempeño, estatus socioeconómico y cultural y equidad

Mientras en la OCDE la relación entre el estatus y el desempeño es lineal, en los países latinoamericanos se observa una relación no lineal. En lo alto de la distribución la relación se vuelve más pronunciada. En Chile y Uruguay, por ejemplo, el desempeño de los alumnos en el cuartil superior con respecto al índice de posesiones culturales es respectivamente un 8% y un 7% superior al desempeño de los estudiantes de clase media-alta (tercer cuartil). En la media de la OCDE ese mismo escalón es significativamente inferior, con un salto de apenas la mitad: un 4%. Esto indica que el estatus en América Latina en las escalas superiores proporciona una ventaja mayor que en los países de la OCDE. En este sentido, los sistemas educativos latinoamericanos no ayudan a potenciar una mayor equidad de resultados en este extremo de la distribución.

En el otro extremo de la distribución, el inferior, el gráfico VII.1 muestra resultados muy distintos. Para los estudiantes latinoamericanos localizados en la parte baja de la distribución del estatus socioeconómico y cultural, la relación entre estatus y desempeño se aplana. En todos los países de la región el salto entre el cuartil inferior y el segundo (la clase media-baja) es más bajo que el 4,5% de la media de la OCDE (excepto en Uruguay, con un 5,5%); por ejemplo, en Brasil la diferencia es de un 1,2%, en México de un 2,5% y en Chile de un 3,2%. Mientras que en la OCDE la diferencia entre el cuartil inferior y el segundo es de más de 20 puntos, en la escala PISA de ciencias, en Brasil la diferencia es de menos de 5 puntos y en Chile de menos de 14 puntos (con un 3,2% de mejora).

El hecho de que en algunos países de la región el impacto del estatus de un estudiante en su desempeño resulte menor que en la OCDE puede ser fácilmente malinterpretado. Podría deducirse que el sistema educativo favorece una mayor equidad. Sin embargo, lo que los datos muestran es que esta mayor homogeneidad de resultados se produce no porque los estudiantes de menor estatus presenten un desempeño sorprendentemente bueno, sino porque el desempeño de la clase media-baja es particularmente decepcionante.

La comparación con la media de la OCDE resulta esclarecedora. La brecha entre el desempeño del cuartil inferior en Brasil y la media de la OCDE es de 88 puntos, mientras que para el segundo cuartil es de 106 puntos. En México, las diferencias son de 76 y 88 puntos para el cuartil inferior y el segundo cuartil, respectivamente; y en Chile de 59 y 68 puntos. En todos los casos la brecha entre los estudiantes latinoamericanos y la media de la OCDE aumenta con el estatus sociocultural, es decir, en América La-

tina a mayor estatus peor rendimiento relativo con respecto a la media de la OCDE.

En el gráfico VII.1 se muestra que el aumento de las diferencias con respecto de la OCDE no se debe a una creciente brecha en el estatus medio. Podría interpretarse que la diferencia aumenta porque el nivel medio socio-cultural en América Latina es más bajo al menos en términos relativos a la OCDE. El gráfico contradice, sin embargo, esta última afirmación, ya que en algunos países –como es el caso de Brasil o Chile– el estatus medio del cuartil inferior es muy similar o inferior al de la media de la OCDE, y el del segundo cuartil es muy similar al de la media de la OCDE.

Un análisis econométrico riguroso muestra que las tendencias observadas en el gráfico VII.1 y analizadas en esta sección son sólidas. Las líneas de desempeño en los países latinoamericanos se aplanan porque los estudiantes de mayor estatus presentan un desempeño particularmente pobre, especialmente las clases medias.

3. ¿Qué papel desempeña la educación privada?

En el apartado anterior se presentan resultados de PISA 2006 que sugieren un desempeño particularmente pobre para las clases medias latinoamericanas. Debido a las limitaciones de los datos de PISA, un análisis detallado y riguroso de las causas de este fenómeno escapa al objetivo de este documento. La evidencia recogida por este programa permite, sin embargo, identificar tendencias y señalar áreas donde datos más detallados nos pueden ayudar a comprender mejor esta relación.

Este apartado describe el papel de las instituciones privadas de enseñanza en América Latina. La principal conclusión es que la relativa abundancia de este tipo de instituciones en los sistemas educativos latinoamericanos parece no ayudar a mejorar la calidad de la enseñanza, sobre todo para la clase media-baja. Es precisamente este grupo el que más pierde con este mapa de instituciones educativas, ya que, por un lado, no tiene acceso a la enseñanza privada, y, por el otro, ve cómo los estudiantes de estatus similar o superior abandonan la enseñanza pública por la privada.

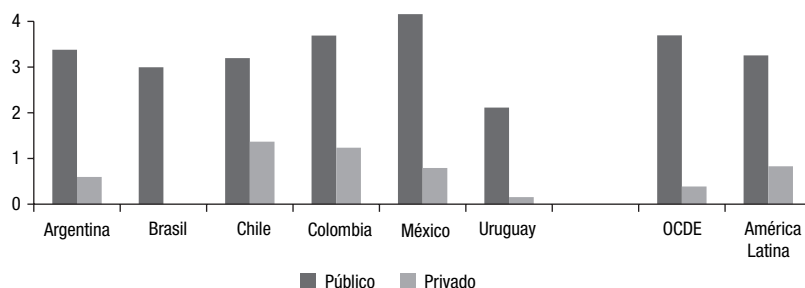
3.1. La relevancia de las instituciones educativas privadas en América Latina

La enseñanza privada en América Latina es, en términos comparativos, un mercado significativo y relativamente importante. En el gráfico VII.2 se muestra el gasto público y el privado en instituciones educativas para los seis países latinoamericanos que participaron en PISA 2006 y para la media de la OCDE.

Los gastos en instituciones educativas privadas de enseñanza preprimaria, primaria, y secundaria ascienden a un 0,39% del PIB en el caso de la media de OCDE, mientras que para los seis países latinoamericanos que participaron en PISA 2006 la media es de más del doble: un 0,83% del PIB. Pero estos datos promedio ocultan importantes diferencias dentro del grupo de países latinoamericanos. En estas dos realidades opuestas, encontramos, por un lado, países como Chile o Colombia donde el gasto privado asciende a un 1,4% y un 1,2% del PIB respectivamente. Y en el otro extremo, tenemos a Uruguay cuyo gasto privado en educación no llega al 0,16% del PIB.

En términos relativos, el contraste entre los países de la OCDE y los sistemas latinoamericanos estudiados es también significativo. Mientras que en la media de la OCDE el gasto privado en educación representa menos de un 10% del total, en los seis países de la región representa en promedio más de un 20% del total (en el caso de Chile asciende a más del 30% del gasto total en educación).

Gráfico VII.2
GASTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS EN EDUCACIÓN
COMO PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: OCDE y Unesco, base de datos del instituto de estadísticas educativas

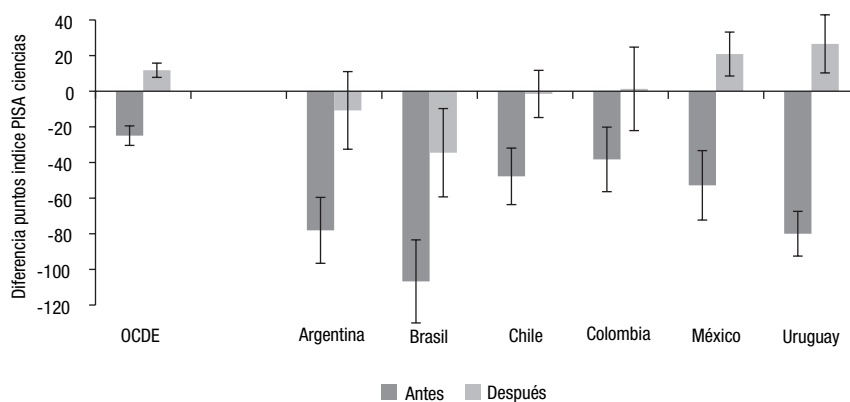
3.2. Las instituciones educativas privadas en la muestra PISA y su desempeño

En la muestra PISA las escuelas privadas² constituyen una parte relativamente importante de los sistemas educativos latinoamericanos. Mientras que en la media de la OCDE el porcentaje de alumnos en escuelas públicas alcanza el 86%, en los países latinoamericanos de la muestra PISA es del 77%. Este dato promedio esconde nuevamente grandes diferencias entre los países latinoamericanos, ya que mientras que en Chile el porcentaje de alumnos en centros públicos es de menos de un 50%, en México y Brasil es de más del 90%.

En el gráfico VII.3 se muestra la diferencia en el desempeño de las escuelas públicas con respecto a las privadas, tanto en los seis países latinoamericanos como en la media de la OCDE, antes y después de controlar la variable del estatus para los estudiantes y para las escuelas. Se observa que el desempeño de los centros privados en América Latina es superior al de los públicos.

Esta superioridad, sin embargo, no refleja necesariamente una mayor calidad de la enseñanza *per se*. Cuando se tiene en cuenta el estatus

Gráfico VII.3
DIFERENCIA ENTRE EL DESEMPEÑO DE LOS ESTUDIANTES EN ESCUELAS PÚBLICAS Y PRIVADAS ANTES Y DESPUÉS DE CONTROLAR POR EL ESTATUS DE LOS ESTUDIANTES Y LAS ESCUELAS



Fuente: OCDE, *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París, 2007.

² PISA define como escuelas públicas las que son gestionadas por una autoridad pública o agencia gubernamental, o cuyo consejo director haya sido elegido públicamente, las escuelas privadas son las gestionadas por organismos no gubernamentales.

socioeconómico de la población estudiantil, el desempeño de las escuelas privadas es similar al de las escuelas públicas, y en algunos casos incluso inferior. Después de controlar la variable estatus, la ventaja de las escuelas privadas solo es significativa en Brasil –más de 30 puntos en la escala PISA de ciencias–. En México y Uruguay, por el contrario, cuando se controla la variable del estatus, la ventaja es para las escuelas públicas. Además, dicha diferencia es bastante significativa, superior a los 20 puntos en la escala PISA de ciencias.

Esta evidencia sugiere que el mejor desempeño de las escuelas privadas se debe a la ventaja en el estatus socioeconómico y cultural de su masa estudiantil, y no necesariamente a la calidad de la educación misma. De hecho, el estatus socioeconómico y cultural en las escuelas privadas latinoamericanas es superior al de la media de la OCDE, salvo en los casos de Chile y Colombia; esto es una indicación de que los estudiantes que acuden a la escuela privada pertenecen al cuartil superior y al tercer cuartil (clase media-alta).

Y sin embargo, las escuelas privadas no obtienen una puntuación significativamente superior a la media de la OCDE de 500 en el índice PISA de ciencias en ninguno de los países latinoamericanos estudiados. Chile se acerca a esta media, con 515 puntos (15 puntos de error estándar) en las escuelas privadas independientes (aquellas que reciben menos del 50% de sus fondos del gobierno). Por el contrario, Colombia se sitúa en el otro extremo, con una puntuación inferior a los 413 puntos, la menor de todas las escuelas privadas independientes en los países latinoamericanos cubiertos en PISA 2006.

3.3. ¿Qué factores pueden explicar el bajo rendimiento de las escuelas privadas en América Latina?

Existen muchos factores que pueden explicar este bajo rendimiento. Es posible que la escuela privada tenga otras funciones además de la educativa (por ejemplo, como redes sociales) y que sea esto lo que valoren los padres de los alumnos. Es posible también que el valor de la educación en cuanto a su efecto positivo en el acceso del estudiante al mercado laboral sea menor en América Latina, bien porque la demanda de estudiantes cualificados sea menor, o bien porque las decisiones de contratación y acceso al empleo respondan a otros factores no directamente relacionados con la formación académica (por ejemplo, conexiones familiares o sociales). Estas pueden ser algunas de las razones que probablemente contribuyan a explicar en parte el desempeño de las escuelas privadas latinoamericanas.

La evidencia en PISA no arroja ninguna luz sobre estas posibles explicaciones, pero sí permite analizar, aunque de forma muy limitada, otro factor que puede ayudar a explicar el desempeño de la escuela privada latinoamericana. Nos referimos a lo que se ha dado en llamar en la literatura sobre economía de la educación “la polarización y el desnatar” de los mercados (*sorting* y *cream-skimming*). Estos términos se refieren al fenómeno por el cual los alumnos con mayores niveles de estatus abandonan las escuelas públicas por las escuelas privadas, lo que produce una polarización de la población estudiantil: los estudiantes de bajo estatus permanecen en la escuela pública, y los de alto nivel socioeconómico asisten a centros privados.

3.4. La evidencia en PISA 2006 sobre los efectos de la polarización y el desnatar

La literatura sobre los efectos de una mayor capacidad de elección en la escuela es muy amplia, particularmente en los países de la OCDE, pero cada vez más en América Latina. Chile ha centrado la atención de muchos por ser un país que introdujo reformas ya en los años ochenta, haciendo hincapié en el papel de la enseñanza privada. No existe un consenso en la literatura, en parte porque la evidencia es escasa y de mala calidad. Existen problemas técnicos que dificultan seriamente el análisis de datos empíricos y además la naturaleza del fenómeno se presta a juicios ideológicos. A pesar de ello existen buenos estudios para algunos países de la región. Un buen ejemplo sobre el estado de la literatura en América Latina es el de McEwan, Urquiola y Vegas (2008).

La evidencia en PISA es desafortunadamente demasiado limitada para estudiar los fenómenos de la polarización y el desnatar de los mercados educativos en detalle. Aun así los datos PISA nos permiten observar algunas tendencias generales y presentan alguna evidencia bastante sugerente.

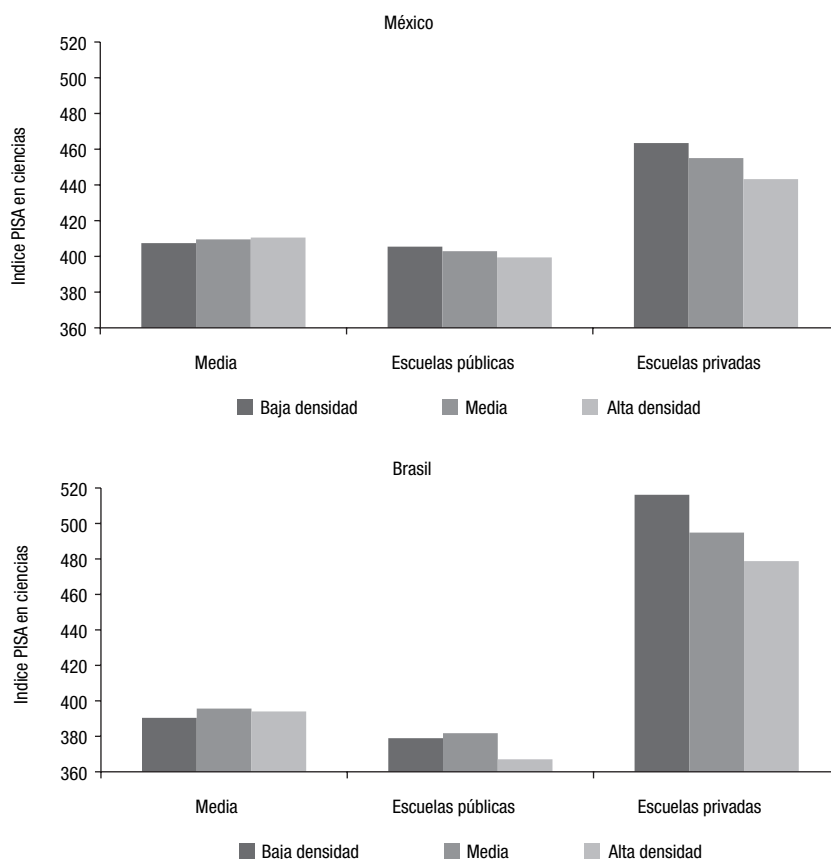
3.5. Competencia entre escuelas y desempeño escolar de los alumnos

Para los países latinoamericanos, PISA recoge datos que son representativos en el ámbito sistémico, es decir, nacional. Estos datos se recogen por estratos que suelen equivaler a diferentes zonas geográficas, normalmente regiones o estados. En ningún caso estos estratos son mercados educativos diferenciados. Reconociendo estas limitaciones, agregamos los

datos sobre escuelas privadas por estratos y clasificamos los estratos de acuerdo a la densidad de escuelas privadas, en tres categorías: densidad alta, media y baja.

En el gráfico VII.4, centrado en México y Brasil, se muestra la distribución del desempeño de las escuelas públicas, las escuelas privadas y el desempeño medio de los estudiantes para las distintas densidades. Si una mayor competencia por parte de las escuelas privadas estuviese asociada con una mejor calidad de la enseñanza (tanto entre escuelas privadas como entre públicas y en el ámbito general) cabría esperar que a mayor densidad se observase una mayor calidad y, por lo tanto, un mejor desempeño estudiantil medio.

Gráfico VII.4
DENSIDAD DE ESCUELAS PRIVADAS Y DESEMPEÑO



Fuente: OCDE, *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París, 2007.

Sin embargo, la evidencia que se desprende del gráfico VII.4 es que ni el desempeño medio ni el de las escuelas públicas mejora significativamente cuando existe una mayor densidad de escuelas privadas. De hecho, el efecto es prácticamente nulo. A medida que la densidad de escuelas privadas aumenta, es el desempeño medio de las mismas el que parece disminuir, tal como se refleja en el gráfico VII.4, aunque este efecto no es significativo para ninguno de los dos países.

¿Por qué puede disminuir el desempeño medio de las escuelas privadas al aumentar la densidad de las mismas? El aumento de la densidad se debe a un aumento del número de escuelas privadas. A medida que aumenta el número de escuelas privadas, la competencia por alumnos aumenta, y algunas escuelas se ven obligadas a aceptar a alumnos de menor estatus socioeconómico y cultural (la oferta de alumnos de alto estatus es limitada) y a menor estatus menor desempeño. En el cuadro VII.1 se muestran los resultados para México de PISA en este sentido.

Para distintas densidades de escuelas privadas, en el cuadro VII.1 se observa la distribución por escuelas de alumnos por niveles de estatus socioeconómico y cultural. El cuadro divide a las escuelas por su nivel medio de estatus socioeconómico y cultural y distingue entre escuelas públicas y privadas.

A medida que aumenta la densidad de las escuelas privadas son las clases medias y altas las que se convierten en sus clientes. Mientras que en la media, los estudiantes de mayor estatus se encuentran en escuelas públicas (el 52% frente al 48% en privadas), en aquellas zonas donde hay más densidad de escuelas privadas, la mayoría de los estudiantes de mayor estatus están en escuelas privadas (un 62% frente a un 38% en públicas). El cambio es quizás incluso más pronunciado para las clases medias. De media, un 82% de la clase media está en escuelas públicas. Pero en aquellas zonas donde la densidad de escuelas privadas es mayor, la proporción de la clase media en escuelas públicas disminuye hasta el 67%.

Dentro de las clases medias, los que se benefician son probablemente el 11% que acaba en escuelas cuyo estatus medio es superior al suyo propio. Un 22%, sin embargo, se encuentra en escuelas cuyo estatus medio es muy similar al propio. En estas zonas las escuelas públicas de bajo y medio estatus se encuentran con menos estudiantes cuyo estatus es medio o alto.

Cuadro VII.1
LOS EFECTOS DE UNA MAYOR COMPETENCIA
NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LAS ESCUELAS
(En porcentajes)

Bajo			Medio		Alto	
Baja densidad de escuelas privadas						
Estudiantes	Pública	Privada	Pública	Privada	Pública	Privada
Bajo	81	1	18	0	0	0
Medio	51	0	43	2	2	1
Alto	22	0	54	2	8	13
Alta densidad de escuelas privadas						
Estudiantes	Pública	Pública	Pública	Pública	Pública	Pública
Bajo	80	0	13	6	0	0
Medio	24	0	40	22	3	11
Alto	5	0	29	17	5	44
Media						
Estudiantes	Pública	Pública	Pública	Pública	Pública	Pública
Bajo	78	1	17	3	0	0
Medio	36	1	45	11	2	6
Alto	10	0	37	11	5	37

Fuente: OCDE, *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París, 2007.

Esta evidencia, aunque limitada, sugiere una posible explicación para el bajo rendimiento de la escuela privada latinoamericana, en especial para las clases medias. Desgraciadamente los datos PISA no permiten un análisis más detallado y estas tendencias generales han de ser confirmadas con mejores datos.

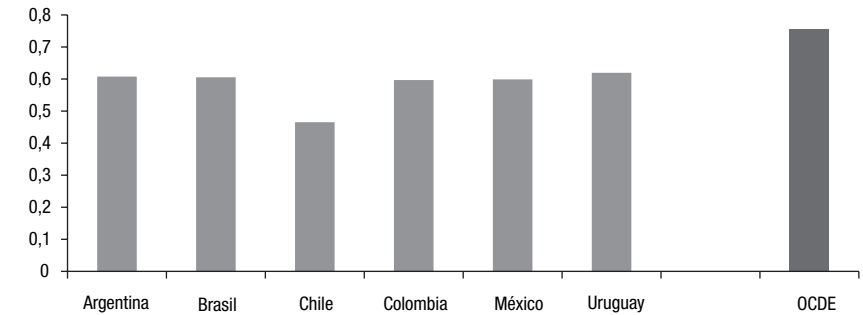
3.6. Las escuelas privadas, la inclusión y el desempeño con equidad

La competencia de las escuelas privadas por alumnos de mayor estatus socioeconómico explica en parte la menor inclusión que se observa en la región cuando se compara con los estándares de la OCDE. Como se observa en el gráfico VII.5, todos los países de la región muestran un índice de inclusión muy inferior a la media de la OCDE. La inclusión en este caso mide la similitud entre la distribución del nivel socioeconómico dentro de las escuelas y en el sistema educativo en general. A mayor inclusión, un índice más cercano al uno, más se parecerán las escuelas a la sociedad en

general. Mientras más concentrados estén un tipo de alumnos según su estatus en ciertas escuelas, menor será la inclusión.

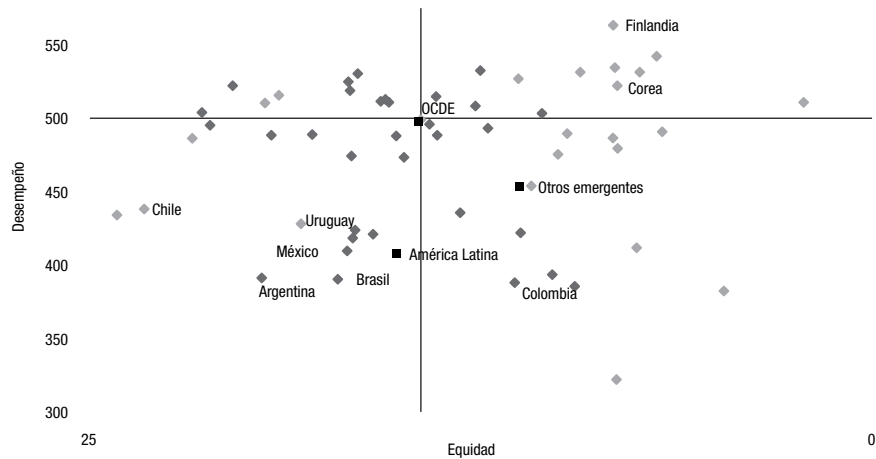
Uno de los resultados más interesantes del estudio PISA es que los países con mejor desempeño son también los que consiguen sistemas más equitativos. Es decir, para aumentar el desempeño no hay por qué disminuir la equidad. En realidad los sistemas que mejor desempeño medio obtienen son aquellos capaces de obtener un muy buen desempeño para la mayoría de los alumnos. En el gráfico VII.6 se resume este mensaje. El gráfico muestra una clasificación de los países según su desempeño medio

Gráfico VII.5
ÍNDICE PISA DE INCLUSIÓN POR ESTATUS SOCIOECONÓMICO



Fuente: OCDE, *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París, 2007.

Gráfico VII.6
UNA CLASIFICACIÓN DE PAÍSES POR DESEMPEÑO Y EQUIDAD



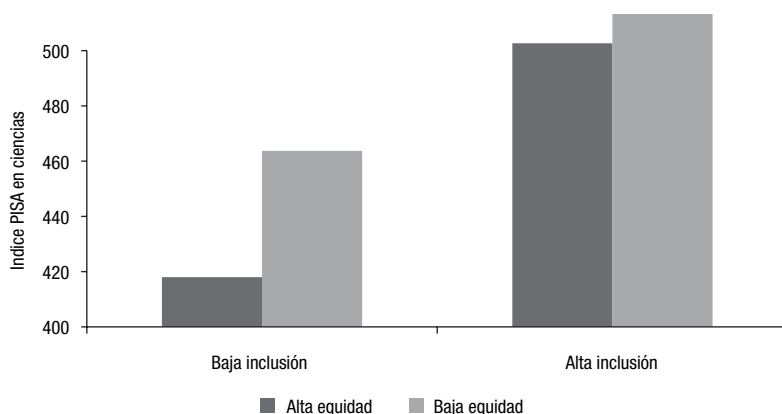
Fuente: OCDE, *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París, 2007.

y una medida de la equidad en el sistema educativo basada en la influencia del estatus socioeconómico de los estudiantes en su propio desempeño (un sistema equitativo es aquel en el que el desempeño no depende fuertemente del estatus). Los ejes coinciden con la media de la OCDE en ambas dimensiones. Así el cuadrante noroeste, por ejemplo, reúne a los países con un desempeño y equidad mayor al de la media de la OCDE.

Como se puede apreciar en el gráfico VII.6 los países con un mejor desempeño, como Finlandia o Corea, se encuentran en el cuadrante noroeste, es decir, entre los sistemas que además demuestran una media superior a la media de la OCDE. Todos los países latinoamericanos se encuentran en el cuadrante opuesto, es decir, el de un desempeño y equidad menor a la media OCDE (excepto Colombia que muestra un desempeño menor pero una equidad mayor a la media OCDE).

¿Cómo afecta la inclusión a esta clasificación? En el gráfico VII.7 se presenta el desempeño de los países por niveles de equidad si los dividimos en dos grupos, según que su nivel de inclusión sea menor o mayor a la media OCDE. El gráfico demuestra que aquellos sistemas con mayor inclusión reflejan mejor desempeño. Pero quizás lo más interesante de el gráfico es la gran diferencia en el desempeño entre los países según la equidad del sistema, cuando el sistema está caracterizado por una menor inclusión. Es decir, los sistemas con baja inclusión parecen sacrificar la equidad en aras del desempeño mientras que en los sistemas en los que la inclusión es alta parece que sea posible perseguir ambos objetivos simultáneamente.

Gráfico VII.7
INCLUSIÓN, EQUITAD Y DESEMPEÑO MEDIO



Fuente: OCDE, *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París, 2007.

La inclusión, por lo tanto, tiene un impacto no solo en el desempeño, sino también en la capacidad de los sistemas educativos de perseguir un mejor desempeño y una mayor equidad simultáneamente. La educación privada desempeña un papel en este sentido en tanto en cuanto puede favorecer o perjudicar la inclusión.

3.7. Una posible interpretación

Por supuesto, los resultados de este trabajo no implican necesariamente que la enseñanza privada tenga un impacto negativo en la calidad de la enseñanza en Latinoamérica. De hecho, existe una amplia muestra de casos en la región en los que la escuela privada puede tener un impacto positivo. Por ejemplo, Barrera-Orsorio (2007) describe y analiza un programa de promoción de escuelas privadas en la ciudad de Bogotá y su impacto positivo en la calidad y la cobertura de la enseñanza, tanto en escuelas privadas como públicas.

Una posible interpretación es que para que los mercados educativos funcionen eficientemente han de estar acompañados por instituciones formales e informales que garanticen unos flujos de información adecuados, una competencia centrada en la mejora de la calidad de la enseñanza, y un mejor aprovechamiento de las externalidades (por ejemplo entre alumnos, a través de los llamados efectos de pares o *peer-effects*).

Los mercados educativos, como muchos otros, se caracterizan por la información asimétrica acerca de la calidad de la enseñanza que ofrecen las distintas escuelas. Las escuelas tienen mucha más información en este sentido que los padres o los propios alumnos. Este tipo de mercados se caracteriza por lo que Akerlof dio en llamar “limones”, productos de baja calidad. En casos extremos es posible que la presencia de “limones” en el mercado educativo lleve a la desaparición del propio mercado. Aunque también existen muchos ejemplos de mercados poco maduros caracterizados por un alto porcentaje de “limones” (McMillan, 2002).

Hay mecanismos que aseguran el funcionamiento de los mercados caracterizados por la información asimétrica. En palabras de John McMillan: “Limitar las ineficiencias por información asimétrica requiere mecanismos de señal y filtro (*signaling, screening*): instrumentos como el prestigio, las garantías y credenciales, y en algunos casos reglas y regulaciones públicas” (McMillan, 2007).

En determinadas ocasiones es posible que la actuación pública permita el desarrollo de garantías, estándares y mecanismos para la construcción de reputaciones que sirvan como señales de calidad en el mercado educativo. La experiencia en los países de la OCDE, desde el bachillerato internacional francés hasta los *rankings* de instituciones privadas en Estados Unidos, por ejemplo, demuestra que estas instituciones pueden tomar muchas formas dependiendo de las condiciones locales.

Las instituciones públicas van más allá de la creación de nuevas instituciones y el reforzamiento de otras. Así, la literatura también ha identificado maneras en las que determinadas políticas públicas limitan la polarización y el desnatar de los mercados. Figlio y Stone (2001) analizan para Estados Unidos el impacto que ciertas políticas públicas, como la concentración de escuelas, el ratio de estudiantes por profesor o la criminalidad en una comunidad, pueden tener sobre comportamientos de polarización o el desnatar de los mercados.

3.8. ¿Qué hacer? ¿Y los peligros de la “falacia estructuralista”?

Albert O. Hirschman, en un breve artículo publicado en el *American Economic Review* en 1980, identifica la educación como un caso paradigmático de lo que dio en llamar “falacia estructuralista”. La falacia estructuralista consiste en argumentar que un cambio fundamental de sistema es necesario, cuando en realidad el deterioro en la calidad puede resultar meramente temporal (Hirschman, 1980).

Hirschman sostiene que en algunos casos un aumento de la cantidad en la oferta puede llevar a un deterioro en la calidad de los productos o servicios ofertados. Esto es particularmente cierto cuando los insumos son fácilmente sustituibles y cuando los consumidores tienen muy poca información sobre la calidad de lo que compran.

El caso de la educación es paradigmático, pues siempre puede ofrecerse más educación contratando personal que no está realmente cualificado o simplemente aumentando el tamaño de la clase. Al principio el deterioro en la calidad puede ser particularmente difícil de detectar por los consumidores.

Dado el aumento en la demanda y en la oferta de educación en América Latina en los últimos años (OCDE, 2008), es posible que nos encontremos en una de las situaciones identificadas por Hirschman en 1980. Su defensa del Estado del bienestar en la OCDE entonces puede ser válida para revitalizarlo en América Latina hoy.

4. Conclusiones

La calidad de la educación que las clases medias reciben en América Latina es sorprendentemente baja. Dada la importancia de la educación privada en los mercados educativos de la región, es necesario analizar si estos actores contribuyen o no a mejorar la calidad de la enseñanza. La evidencia en PISA sugiere que los centros educativos privados no tienen un papel muy activo en la promoción de una enseñanza de mayor calidad. En particular si las escuelas privadas producen sistemas donde la inclusión en las escuelas es menor pueden dificultar la mejora simultánea del desempeño y la equidad de los sistemas educativos latinoamericanos.

Dada la relevancia de la educación para el desarrollo de la región y la importancia de la enseñanza privada en América Latina, es necesario recoger mejores datos y someterlos a un análisis riguroso para esclarecer cuáles son los mecanismos y las instituciones que pueden hacer funcionar mejor a estos mercados.

En cualquier caso, es más que probable que las políticas públicas encaminadas a la mejora de la calidad de la enseñanza en América Latina tarden en dar fruto y en centrarse en fortalecer insumos de calidad, como por ejemplo un cuerpo de profesores formados lo suficientemente amplio como para poder satisfacer la creciente demanda de educación en la región. La aplicación de una perspectiva de información asimétrica permite resaltar mecanismos que potencien estándares y flujos de información sobre la calidad de la educación que las diferentes escuelas ofrecen. Esta perspectiva también nos permite escapar a la “falacia estructuralista”.

Bibliografía

- Barrera-Osorio, F (2007), "The Impact of Private Provision of Public Education: Empirical Evidence from Bogota's Concession Schools", *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 4121, Washington, D.C., Banco Mundial
- Easterly, W. (2001), "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6, N° 4, primavera, pp. 317-335.
- Figlio, D. N. y J. A. Stone (2001), "Can Public Policy Affect Private School Cream Skimming?", *Journal of Urban Economics*, N° 49, pp. 240-266.
- Hirschman, A. O. (1980), "The Welfare State in Trouble: Systemic Crisis or Growing Pains?", *American Economic Review*, vol. 70, N° 2, pp. 113-116.
- McEwan, P., M. Urquiola y E. Vegas (2008), "School choice, stratification, and information on school performance", *Economía (Journal of the Latin American Economic Association)*, primavera, pp. 1-27.
- McMillan, J. McMillan, J. (2002), *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets*, Nueva York, W.W. Norton.
- (2007), "Market Institutions", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, L. Blume y S. Durlauf (eds.), 2ª ed., Mcmillan Press Ltd.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2007), *PISA 2006 Science Competencies for Tomorrow's World*, OCDE, París.